

HABLANDO DE JAPÓN / ESPECIAL MUNDO POST-COVID

“La joint venture con Soft Bank nos ha permitido tener una mayor visibilidad e involucración en las tecnologías del momento”

Entrevista a **Ricardo Olloqui**

PRESIDENTE DE BTS  
Y CEO DE SAND BTS

MAYO 2021

**En 2017, se llevó a cabo la creación de una alianza entre Softbank y BTS para crear una empresa conjunta con sede en Tokio. ¿Cómo surgió esta oportunidad?**

BTS lleva en el sector de las telecomunicaciones más de 20 años, a lo largo de los cuales ha desarrollado relaciones con gran parte de los operadores de la industria. A lo largo de todo este tiempo, las soluciones y tecnologías que BTS provee se han hecho conocidas entre los ejecutivos del sector, lo que ha permitido a BTS, a pesar de ser en origen una empresa familiar, tener una posición muy activa en un sector caracterizado por actores principalmente globales, llegando a estar, a día de hoy, entre las 10 empresas más importantes de nuestro segmento.

Además, BTS durante muchos años ha mantenido relaciones comerciales con los tres operadores principales del mercado japonés, por ello era un mercado ya conocido para nosotros. Estos hechos provocaron un acercamiento entre ambas empresas que finalmente culminó en una alianza

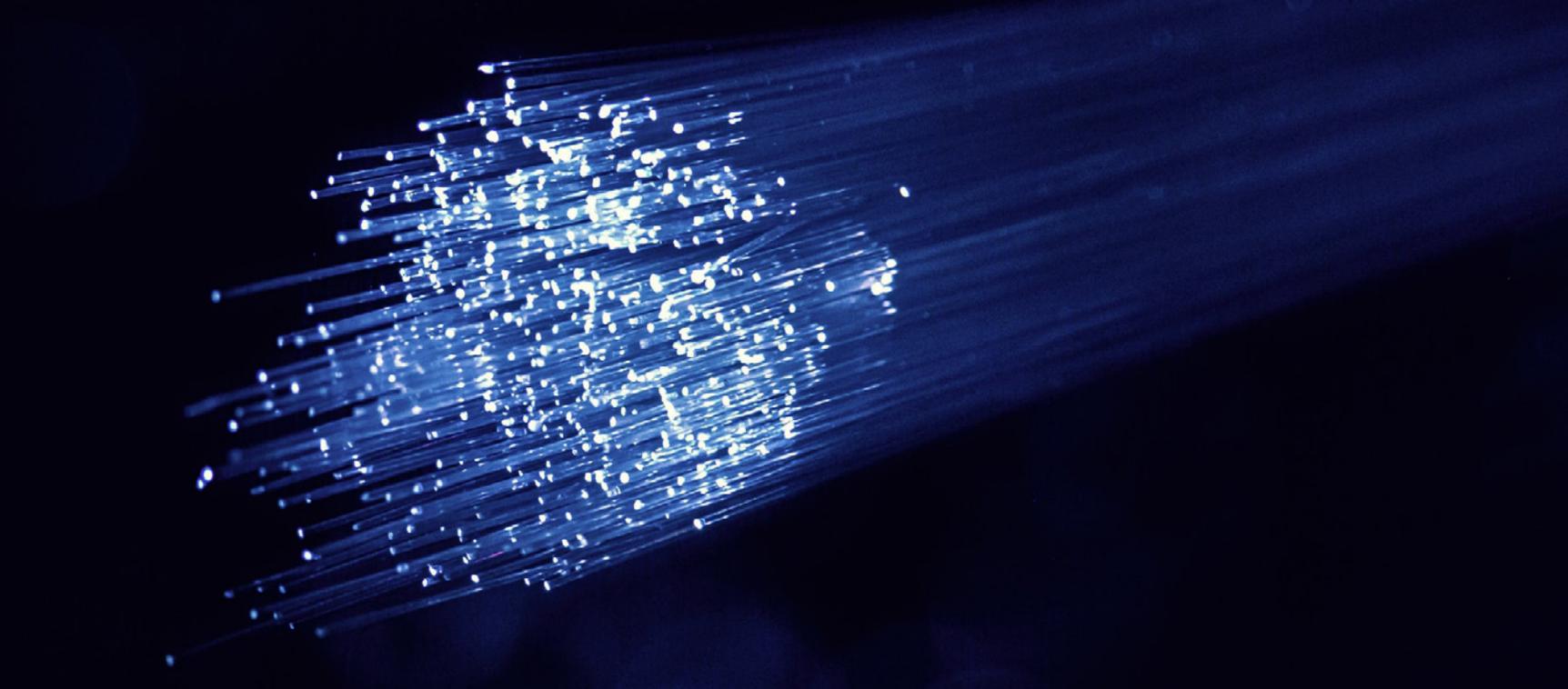


estratégica para el continente asiático en la que ambas partes nos veíamos beneficiadas, y, además, en la creación de la joint venture S and BTS.

**• S & BTS Global, la joint venture entre BTS y SoftBank Corporation, ya cuenta con más de tres años de andadura. ¿Cómo valora este primer periodo? ¿Qué oportunidades le ha ofrecido el hecho de forjar una alianza con una empresa de tanta envergadura?**

Creemos que ha sido muy beneficioso para ambas partes; por una parte, para BTS el hecho de tener una joint venture con una de las empresas más grandes del sector de tecnologías de la información, como Softbank, nos ha permitido tener una mayor visibilidad e involucración en las tecnologías del momento.

Para Softbank, entendemos que ha sido positivo porque ha pasado a tener una visión del sector desde el punto de vista de un especialista en este segmento, donde BTS ha aportado su know-how específico en el segmento mayorista. Por otra parte, como proveedor de



“BTS, a pesar de ser en origen una empresa familiar, tiene una posición muy activa en un sector caracterizado por actores principalmente globales, llegando a estar, a día de hoy, entre las 10 empresas más importantes de nuestro segmento”

soluciones tecnológicas, estamos explorando otro tipo de soluciones (AI, Blockchain) para no solo ceñir la joint venture a los servicios actuales de telecomunicaciones.

**Muchas veces se alude a las diferencias culturales como un obstáculo difícil de salvar cuando empresas occidentales y japonesas trabajan juntas. Ustedes han tenido la oportunidad no sólo de trabajar junto con una gran empresa japonesa,**

**sino que han establecido una joint venture con ella. ¿Ha sido fácil el entendimiento mutuo? ¿Qué desafíos han tenido que superar?**

Efectivamente, en un primer momento, las diferencias culturales se plantearon como un desafío que a primera vista parecía difícil de salvar, principalmente el idioma. Ambas partes tuvimos que hacer un esfuerzo importante de entendimiento; se establecieron protocolos de intercambio de personal:

BTS enviaba personal propio a la oficina de Tokio y Softbank enviaba personal a nuestra oficina de Zaragoza, donde se produce la formación técnica específica en nuestros software y soluciones de control.

BTS es una empresa con una estructura sencilla y muy cercana, diría incluso que familiar, y con una media de edad de 35 años. Para facilitar el entendimiento, se ha llevado a cabo la contratación de personal de habla japonesa, un

**“Para facilitar el entendimiento, se ha llevado a cabo la contratación de personal de habla japonesa, un hecho muy agradecido por parte de Softbank, que entiende que es un idioma realmente complicado para los europeos”**



hecho muy agradecido por parte de Softbank, que entiende que es un idioma realmente complicado para los europeos.

El desfase horario tampoco ha sido un problema dado que BTS tiene estructura de personal en Europa, América y Asia, ya que teníamos y seguimos teniendo presencia propia en Singapur. Dicha estructura ha estado siempre preparada ofreciendo un servicio global 24 horas al día 7 días a la semana. Así que en este sentido nuestra actividad ya cubría

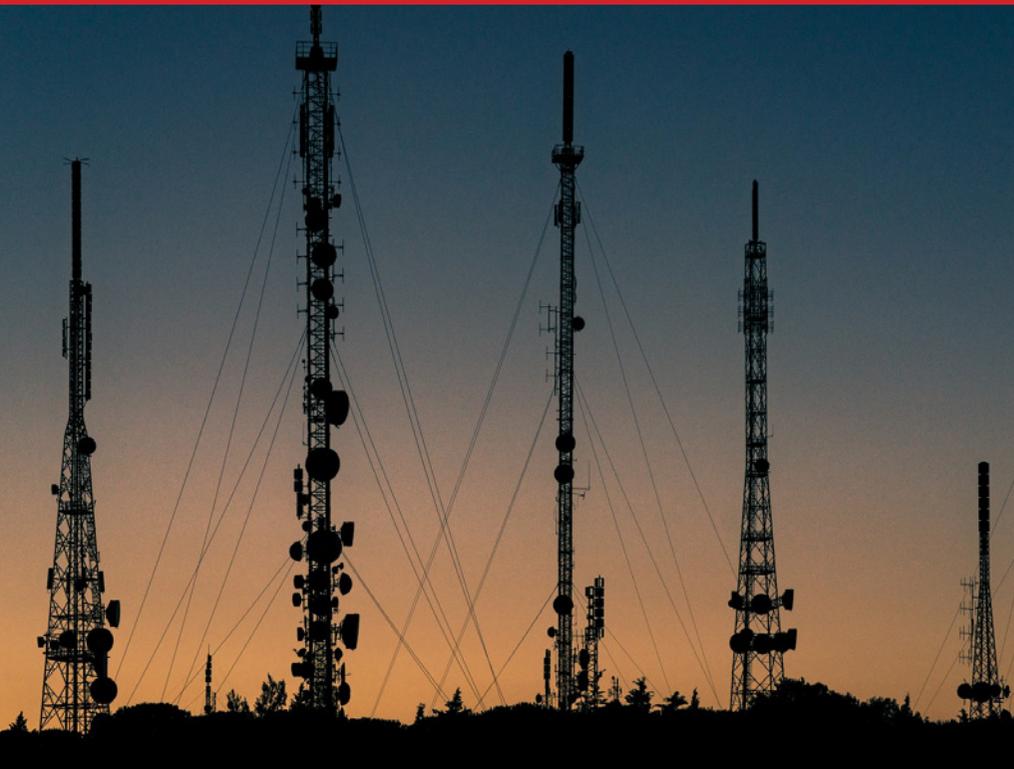
todos los horarios. Las diferencias no solo han estado presentes a nivel cultural sino también a nivel corporativo. Es decir, que la barrera no era solamente entre una empresa grande y pequeña, sino entre dos culturas y dos estructuras organizativas distintas. Sobre todo, estas diferencias se han convertido en una oportunidad para crear sinergias entre ambas culturas. Esta ha sido una de las claves que han fortalecido a S and BTS en el ámbito empresarial global.

**Japón es, desde hace décadas, uno de los países punteros en tecnología a nivel mundial. ¿Qué oportunidades cree que puede haber allí para empresas españolas en el sector de las tecnologías de la comunicación?**

En primer lugar, lo primero que puede llamar la atención es cómo una empresa como Softbank llevó a cabo una alianza con BTS, empresa familiar de menor tamaño; y entendemos que un factor clave en este hecho es la capacidad que tiene Softbank para identificar oportunidades, a través de su experiencia y visión como empresa. Es por ello que Softbank vio la oportunidad de una alianza con BTS, una empresa muy especializada en el sector que se mueve con agilidad donde a veces los competidores de mayor tamaño no suelen llegar y que además tiene un canal de distribución virtual con todo el mundo gracias a sus más de 20 años en el sector y su conexión con los principales operadores del mundo de las telecomunicaciones.

Por otro lado, si bien es cierto que Japón es uno de los países de mayor

**“Las diferencias se han convertido en una oportunidad para crear sinergias entre ambas culturas. Esta ha sido una de las claves que han fortalecido a S and BTS en el ámbito empresarial global”**



avance tecnológico a nivel mundial, España es un país con mucho talento humano. Un país donde se encuentra a gente con mucha capacidad. No debemos generalizar, pero en nuestro caso concreto hemos percibido que creando alianzas con el socio adecuado, como Softbank, hay muchas más oportunidades que pueden aprovechar las empresas españolas.

**¿Se han encontrado con dificultades a la hora de encontrar personal capacitado para trasladarse a Japón a trabajar en la joint venture? Nos referimos, sobre todo, al idioma. ¿Qué desafíos presenta, en una ciudad de tamaño mediano como Zaragoza, encontrar y formar trabajadores que puedan funcionar en Japón, un país donde el inglés como lengua de trabajo no está especialmente extendido?**

Si bien BTS es una empresa que nació en Estados Unidos, nuestros orígenes son de Zaragoza y, cuando empezamos en Miami, gran parte de nuestro equipo técnico salió de la

Universidad de Zaragoza. Con el paso de los años, nuestro centro técnico se reubicó en Aragón, concretamente en el parque tecnológico Walqa y, posterior y definitivamente, pasó a estar en Zaragoza capital, donde se encuentra la mayor parte de la plantilla.

Cuando empezamos a buscar personal que hablase japonés pensábamos que debíamos traerlos a Zaragoza para su formación y enviarlos posteriormente a Tokio, sin embargo, nos llevamos la gran sorpresa de que no hacía falta buscar fuera. Zaragoza es la quinta ciudad por tamaño de España y cuenta con una universidad y talento de primer nivel donde existen grupos específicos de investigación de la cultura japonesa, por lo que había candidatos excelentes. A veces erróneamente se asume que hay que buscar el talento fuera y tiene que venir alguien externo, como ha sido el caso de Softbank, para hacerte valorar aún más lo que tienes cerca y lo que BTS ha logrado en estos años.