

En busca del elemento diferenciador

Acotel apuesta por los profesionales formados por Excal para lanzar su negocio exterior

La firma informática radicada en Boecillo prevé un fuerte crecimiento de su actividad en Latinoamérica

:: Á. BLANCO

VALLADOLID. «No acertamos a la primera», recuerda Antonio González Barbudo acerca de la salida al exterior de la empresa Acotel. El gerente de la firma de informática y telecomunicaciones cuenta como hace algo más de cuatro años abrieron una oficina comercial prospectiva 'a tiempo parcial' en México. «Contábamos con un agente volante que trabajaba por toda Latinoamérica y nosotros íbamos y veníamos». No funcionó.

Cambiaron de estrategia y subieron la apuesta. «Hace dos años contratamos a Carolina García como gerente. Formada en el Máster de Excal, tenía gran conocimiento del mercado mexicano y estaba dispuesta a quedarse a trabajar en el país», explica González. En la actualidad, con una oficina en México donde trabaja una docena de técnicos, Acotel tiene a otro de sus profesionales participando en el programa de Gestores de I+D+i de la Fundación ADEuropa y en el Máster Executive con vistas a su integración en la delegación exterior. «Ahora hemos aunado la idiosincrasia de Castilla y León con el conocimiento del país, de modo que las perspectivas del negocio exterior son mucho mejores». González espera obtener este año en torno al 15% de la facturación global procedente de las actividades en México.

Para conseguirlo, Acotel cuenta con lo que ha bautizado como 'el portal del tesorero'. «Para tener éxito, aquí y sobre todo fuera, necesitas un elemento diferenciador. Para ser viable, un proyecto tiene indefectiblemente que incluir un producto innovador, líder. De lo contrario, no tiene sentido internacionalizar. Tenemos la ventaja de que el mundo es cada vez más homogéneo y todos tienen necesidades parecidas. El portal del tesorero es lo que nos singulariza a nosotros, un sistema que es totalmente exportable porque lo mismo vale para Rusia, que para China o Latinoamérica».

Utilizado por el Banco Santander, BBVA, Caja Madrid y también el mexicano Bancomer, entre otros, el 'service bureau' que ofrece Acotel es un nodo de telecomunicaciones interbancarias que permite integrar en una sola pantalla todas las posiciones financieras de un cliente en todos los bancos del mundo. Lo explica González: «Cualquier multinacional que facture en diferentes países y con diferentes monedas tiene problemas



Antonio González Barbudo, gerente de Acotel, en la sede de la empresa en el Parque Tecnológico de Boecillo. :: FRAN JIMÉNEZ

«Las misiones inversas con empresarios mexicanos han sido fundamentales para convencerles de nuestras posibilidades»

«Gracias a nuestra herramienta financiera, bancos y empresas ahorran costes y aumentan su eficiencia»

para conocer el estado exacto de su tesorería en un momento determinado, de modo que cuando se ve en la necesidad de hacer un pago puede verse también en la obligación de tener que trasladar grandes cantidades de dinero de un lugar a otro para garantizarlo. Gracias al portal de Acotel es posible controlar simultáneamente y en tiempo real toda la tesorería mundial». En México, por ejemplo, además de Bancomer (filial del BBVA) lo utilizan también la cementera Cemex y el gigante televisivo Televisa. «Las empresas pasan de tener que estar moviendo 54 millones a solo cinco, con los ahorros que ello genera», apostilla.

En opinión de González, en México «no se ha notado tanto la crisis», mientras que su sistema financiero «tiene mucho trabajo por hacer». «El idioma es importante y los mexicanos nos acogen muy bien; los españoles tenemos allí un 'cheque en blanco' de calidad», se-

ñala. «Además, están muy abiertos a la externalización de los servicios tecnológicos y nos ha sorprendido la rapidez con la que toman las decisiones».

Tres patas

Con una docena de años de existencia, una facturación de 12 millones de euros, 180 trabajadores y sedes en el Parque Tecnológico de Boecillo —donde está radicado un tercio de la actividad de la empresa—, Burgos, Tres Cantos, Zaragoza y Logroño, Acotel cubre tres áreas de negocio. Por un lado, desarrolla productos propios como el referido 'portal del tesorero' o un programa de cartografía en 3D que luego pone en el mercado. Por otro, se dedica a la gestión y administración de los sistemas informáticos de otras empresas, instituciones y organismos y, por último, se encuentra el área de internacionalización. «El 40% del negocio generado por el portal financiero ya pro-

cede del exterior, con perspectivas de dar un vuelco en breve, ya que tenemos planes para replicar la estrategia en Colombia con el mismo modelo y un socio local», detalla Antonio González.

Lo reducido del tamaño de la delegación mexicana no está resultando un obstáculo para que Acotel aspire a contar con empresas de tamaño multinacional entre sus clientes. «En este sentido nos ha resultado de gran ayuda la mediación de Excal e iniciativas como las 'misiones inversas'. Empresarios de México se han desplazado hasta Castilla y León y han podido comprobar las infraestructuras y el conocimiento que tenemos aquí. Eso ha resultado fundamental a la hora de convencerlos. De lo contrario hubiese sido impensable que un grupo de doce personas pudiesen acceder a contar con un cliente del tamaño de Bancomer. La confianza que generan estas misiones ha sido para nosotros básica».

También gracias a la orientación de la Administración regional, en este caso de la ADE, la empresa de informática y telecomunicaciones ha entrado a competir en las licitaciones de organismos multilaterales. «Hemos ganado un concurso con el Instituto Tecnológico de Monterrey, una gran universidad con las características de las norteamericanas, en competencia con otras grandes consultoras mexicanas y de EE UU. Pero, afortunadamente, a la hora de la verdad no han tenido tanto en cuenta el tamaño de los aspirantes como la calidad de los proyectos presentados».

Un cerebro electrónico con atención 24 horas

El Centro de Proceso de Datos de Acotel cuenta desde hace seis meses con un nuevo cliente. Se trata del servicio regional de salud Sacyl. Según explica Antonio González, «los historiales clínicos de los pacientes de cada

centro de salud se encontraban antes físicamente en cada uno de los centros, de manera que tras un cambio de domicilio o en el caso de una visita a Urgencias, los médicos no podían tener acceso inmediato al expediente del enfermo. Ahora todo se encuentra centralizado, lo que por un lado facilita su manejo y, por otro, permite una gestión más eficiente y barata».

Los clientes que confían la administración de sus procesos in-

formáticos a Acotel necesitan, ante la eventualidad de un imprevisto, contar con un servicio de atención personal disponible las 24 horas del día, siete días a la semana. «Se trata de un sistema de trabajo que las empresas requieren de manera crítica, pero que algunas no pueden permitirse sufragarlo —señala el gerente de Acotel—; al ofrecer este '7x24' de manera compartida, su coste se vuelve mucho más asequible».