

ENTREVISTA A TXEMA AMUTIO
 CONSEJERO DELEGADO DE AVALON

“Los procesos de Innovación son cada vez más breves y acelerados, cada día que pasa encontramos nuevos avances”

Grupo AVALON es una compañía de Ingeniería, Informática, Telecomunicaciones y Valor Añadido que presta, de forma completa y global, servicios de Consultoría, Desarrollo e Integración de Sistemas Avanzados. Fundada en el año 2005, ha realizado más de 500 proyectos y desarrollos propios y en conjunción con socios tecnológicos, especializándose en el servicio a las Administraciones Públicas y Organismos Estatales y Locales. Dedicamos el 5% de sus ingresos al I+D+i y está inmersa en un proceso de diversificación tecnológica y geográfica. Implantada en España en 9 sedes, realiza actualmente la apertura de delegaciones internacionales en Suiza, Israel, Italia, Bruselas, China, y EEUU.

POR MAOLE CEREZO

¿Cuál es el valor diferencial del Grupo Avalon frente a la competencia y como describiría el trabajo que realizado en estos años, así como su estrategia de crecimiento para los próximos?

Grupo Avalon es una Ingeniería que inicialmente se centro en el nicho del sector TIC, desde donde estamos desarrollando negocio de manera sostenible y en continuo crecimiento, que nos permite un pulmón financiero para desarrollar nuevas líneas de negocio.

Desde nuestra fundación a finales del 2.004, marcamos un Plan Director cuyo objetivo era encontrar otras aéreas de la Ingeniería, y desde el año 2.009 estamos desarrollando y prestando servicios en Defensa y

Seguridad, Energías Renovables, Naval, Aeroespacial, Biotecnología, así como otras líneas que están en fase de análisis. Hoy todas las nuevas líneas de negocio ya son una realidad, algunas de ellas incluso en el plano internacional.

Esta estrategia de diversificación nos permite mantener un potencial enorme de crecimiento sostenido, que se observa en el desarrollo del Holding Avalon, con un volumen de facturación de más de 22 mill. € en España, en tan solo 6 años.



El Grupo Avalon, ha diseñado un Plan Estratégico 2.012-2.020 muy ambicioso, donde buscamos convertirnos en una de las 5 primeras multinacionales españolas de la Ingeniería. Uno de nuestros objetivos es crear una marca de calidad, con presencia internacional, que pueda competir en recursos, tecnología, y proyección con las mayores Ingenierías en el mercado internacional.

A modo de resumen concluyo que la base de nuestro éxito es la diversificación de negocio y geográfica, buscando la máxima implicación del equipo humano, y con una gestión del riesgo muy eficiente.

Además de las empresas en las que han participado hasta ahora, están creando nuevas marcas dentro del grupo, ¿qué objetivos buscan con ello?

En la actualidad, el Grupo Avalon se compone de varias empresas con dos criterios fundamentales para su selección o fundación, uno es la generación de riqueza y conocimiento en las diferentes áreas geográficas de interés, y por otro fortalecer los centros de competencia que puedan generar conocimiento y distribuirlo a través de la red capilar comercial.

De esta forma contamos con staff en las diferentes áreas geográficas, con empresas localizadas en dichas CC.AA. que aportan valor y riqueza a sus entornos, procurando la máxima satisfacción de nuestros clientes y equipos de trabajo.

Y por otro lado, buscamos la eficacia en los Centros de Competencia, a través de empresas horizontales creadas en el seno del Holding Avalon, como son Oratech, SAP Avalon, Avalon Defense, GEOEspacial, ... etc. que procuran un continuo desarrollo y actualización tecnológica

para dar cobertura a nuestras sedes geográficas.

En la actualidad, estamos en proceso estudio y análisis de varias empresas, buscando posicionamiento geográfico, y especialización en los nichos identificados como estratégicos.

Es un modelo matricial empresarial, que a los Socios Fundadores nos ha atraído desde la fundación del Holding, y esta es la política que mantendremos hasta lograr nuestro ambicioso proyecto <<Avalon2020>>.

Grupo AVALON es una compañía que trabaja mucho con software libre, pero aún así estas nuevas empresas están especializadas en software de autor. ¿Cree que ambos modelos son compatibles o acabará imponiéndose alguno?

Dentro de la Ingeniería el sector de TIC's es quizás el que evoluciona con mayor rapidez, el mercado de consumo más básico es incapaz de digerir los avances que se producen. Esto es por una parte excelente para la industria, pero por otra es peligroso saturar con tanta innovación.

Nosotros buscamos el equilibrio entre estos dos polos, intentamos estar y procurar innovación, pero con las dosis necesarias e imprescindibles para que se entiendan y comprendan dichos avances, y para lograrlo es imprescindible tener la capacitación necesaria, tanto del negocio de nuestros clientes y sus necesidades, como de las tecnologías avanzadas aplicables.

El software libre es hoy una realidad muy presente en todos los ámbitos, la desconfianza que se generó hace una década, ha quedado atrás. Podemos encontrar grandes y complejos sistemas de información basados en esta tecnología. Es incuestionable que genera más riqueza en el entorno donde se genera, ya que

sustituye en gran medida a los grandes fabricantes del sector, por una comunidad de producción atomizada.

En Avalon TIC's somos grandes defensores del software libre, y trabajamos desde hace mucho tiempo con los principales Gobiernos y Grandes Empresas en esta tecnología.

¿Cuál es el plan de expansión internacional del Grupo Avalon?

El Grupo Avalon, hoy ya está presente en varios mercados internacionales. Como ya he apuntado antes, fue una decisión inicial el mercado internacional. He de reconocer que es el paso más difícil que nuestra firma está dando desde su creación. Para el lanzamiento de este proceso, nos estamos apoyando en el sector TIC, y desde aquí encontraremos el posicionamiento en el resto de las ramas de nuestra Ingeniería.

Desde el año 2.010 iniciamos la prospección de mercados, con un intenso proceso de investigación, que nos llevo a viajar por todo el mundo a los principales directivos, dedicando una gran cantidad de recursos, y de inversión con retorno a medio y largo plazo, según nuestros planes iniciales. Pero hemos de decir con satisfacción, que ya hoy es una realidad nuestra presencia en varios de estos mercados como son Asia, Magreb, y Europa. Mantenemos estrechas relaciones con empresas de dichos mercados, trabajando, colaborando y compartiendo conocimiento con nuestras delegaciones en dichos países.

Esta estrategia de expansión es la única que cabe para una empresa que pretenda permanecer en un mercado tan globalizado como es el que ya tenemos, y que desde luego se irá acentuando con el devenir de los tiempos, es un proceso irreversible.

Por este motivo en Avalon tenemos la intención de tener presencia»

Los directivos del sector TIC en la Administración Pública han hecho un enorme esfuerzo en la última década, acercándonos mucho a los países punteros de Europa

en Latam, extender nuestra red por el continente asiático, potenciar nuestro mercado en los organismos internacionales como la Comisión Europea, ..., y desde luego, posicionarnos en Estados Unidos, como mercado de lanzamiento internacional.

En su opinión, ¿hacia dónde cree que irá evolucionando el sector durante esta próxima década? Actualmente la compañía está haciendo un especial hincapié en la I+D+i. ¿Qué resultados están obteniendo de esta inversión y cuál es la estrategia para los próximos años?

Los procesos de Innovación son cada vez más breves y acelerados, cada día que pasa encontramos nuevos avances. Esta es una de las principales y estratégicas líneas de las empresas que quieren ser alguien en el mercado.

Pero para poder lograr esto hacen falta tres cosas: estar plenamente convencido de la necesidad, en segundo lugar tener un sentido común aplastante en la innovación y otra más importante, tener dinero y recursos que lo puedan conseguir con las garantías suficientes.

En Avalon, conscientes y creyentes de esta realidad, algo que incluso hemos constatado con la certificación de AENOR en Gestión de Procesos de I+D+I que mantenemos desde hace unos años, la ISO 166.002:2006; mantenemos líneas de investigación en varios sectores, E-Administración, Energías Renovables, SmartCities, Defensa y Seguridad, ... etc.

En el 2.011, hemos conseguido varias líneas de financiación importantes de entidades públicas que apoyan nuestras propias inversiones para el desarrollo de varias soluciones innovadoras, y su inevitable posterior plan comercial que tienen que convertir estas inversiones en frutos, tanto para la propia empresa y su entorno, como para la sociedad.

También hay que señalar que existe una tendencia muy clara de concentración de mercados. Esto provoca que las pequeñas empresas que pueden sobrevivir serán las que

mantengan una alta especialización, y en el otro lado estarán los grandes grupos empresariales. En Avalon creemos en ambos mundos y es éste el principal motivo por el que buscamos un modelo matricial, de alta especialización con la cobertura de un holding.

A pesar de la crisis global, el sector TIC ha sido de los pocos que ha experimentado crecimiento. ¿A qué diría que se debe y cuales vaticina como principales retos a los que se enfrentará en los años próximos?

Uno de los sectores en rosa, que no rojo, especialmente en España, es el sector TIC. Es un mercado con un gran potencial por dos grandes motivos: por un lado el impulso internacional en este sector es importantísimo, y por otro las diferencias en cobertura entre los países más desarrollados y España, todavía hoy es grande.

Hace poco me invitaron a un desayuno de empresarios con el Banco Mundial, donde realizamos un análisis sobre la situación de España, y el resultado fue bastante pesimista, como todos esperábamos, todos los sectores se ven afectados unos más que otros, pero la crisis afecta de forma global. Yo recalque dos grandes hipotecas que hacen mella especialmente en España, por un lado el miedo al fracaso que provoca que existan pocos emprendedores, y por otro la falta de dinero para poder invertir en el futuro.

De cualquier forma, en Avalon, mantenemos vigente la filosofía del emprendedor, buscamos de forma continua nuevos retos, nuevas oportunidades, con la vista en el horizonte, con la valentía imprescindible, y recordemos que ser valiente es conocer los riesgos y saber afrontarlos,

en otro caso seríamos unos inconscientes.

La única salida posible en esta crisis, es ser flexibles (dentro de lo que nuestro hipotecado mercado nos permita), ser ágiles, eficaces y eficientes, así como innovadores.

Un buque insignia de la compañía es la división de Defensa, Avalon Defensa y Seguridad, ¿qué razones les impulsaron a entrar en este mercado?

El mercado de Defensa y Seguridad ha sido siempre uno de nuestros grandes objetivos, se trata de un mercado con una enorme historia, recordemos que los grandes avances de la humanidad, casi siempre han venido asociados o de la mano de este sector.

Por tanto, se trata de un sector muy maduro, pero con un gran mercado. La penetración es muy difícil, por un lado por el posicionamiento de las grandes, y por otro por la confidencialidad y confianza que se debe generar. La inversión previa es importante, no todo el mundo se lo puede permitir, pero la inversión para continuar vigente en dicho mercado es todavía mayor.

Después de más de cuatro años de la iniciativa, hoy podemos decir que estamos muy satisfechos de la inversión realizada. Estamos trabajando ya a nivel internacional así como con los diferentes cuerpos de seguridad españoles, por lo que tenemos grandes expectativas de futuro.

En el sector de la defensa y la seguridad cobra cada día mayor importancia la detección y alerta de las posibles amenazas. Esto es a fin de poder dar una respuesta proporcional y eficaz en cada una de las situaciones minimizando los posibles riesgos. En este sentido la anticipación es una pieza clave a la hora de evitar males mayores, y es ahí donde las nuevas

tecnologías están desempeñando a cada día que pasa un papel más preponderante. Es por ello que este sector nos ha resultado tremendamente atractivo dada las grandes posibilidades de expansión que ofrece.

Con esta intención en Avalon hemos desarrollado un catálogo muy especializado de soluciones tecnológicas y productos para la defensa y la seguridad, orientados no sólo a los cuerpos de seguridad del estado tanto civiles como militares, sino también a los servicios de emergencias. Como ejemplos puedo nombrar el sistema Xaver para detectar cuerpos a través de las paredes, o el sistema de alertas eVigilio, capaz de dar una alerta focalizada geográficamente, por nombrar algunos.

Ante las minoraciones presupuestarias a las que se enfrentan los directivos TICs de la AAPP, ¿cuál sería su receta para alcanzar resultados óptimos en cuanto a Administración-e se refiere?

La situación en la que estamos desde hace al menos dos años ha provocado una reflexión en el gasto y la inversión en todos los ámbitos. Y nuestro sector no se escapa a dicha reflexión. Pero también es verdad que en España, a fecha de hoy queda mucho por hacer en esta materia. Indudablemente los directivos del sector TIC en la Administración Pública han hecho un enorme esfuerzo en la última década, acercándonos mucho a los países punteros de Europa. Pero como digo, todavía queda el último esfuerzo para alcanzar posiciones de cabeza, y por qué no, incluso adelantarles. Para ello contamos con un excelente equipo de profesionales en nuestra administración, y creo que también existen empresas y empresarios españoles que así lo entendemos.

He de decir, que incluso muchas empresas de otros países han encontrado un nicho de mercado hace una década, para posicionarse y convertirse en grandes del sector TIC en España. Esto lo digo con cierta nostalgia, ya que los empresarios y empresas españolas deberíamos haber cubierto ese hueco con mayor decisión, de esta forma tendríamos un potente sector TIC español que hubiera aprovechado todo ese potencial para exportar experiencia y conocimiento con la solidez y garantías de un mercado interior que asegure las fuertes inversiones necesarias para el mercado internacional.

Pero como dice el refrán, si la dicha es buena, nunca es tarde. Ese es el proyecto de Avalon, encontrar y conseguir el apoyo necesario y suficiente, respetando a todos los agentes involucrados, en nuestro mercado español, que conocemos y ofrece menores riesgos que el internacional, convertirnos en un referente de confianza de nuestros clientes, que son socios y partners, de forma que nos permita salir de nuestras fronteras con la fortaleza de un modelo de negocio sostenido.

Esta no es una tarea fácil, más bien todo lo contrario, ya que en nuestro crecimiento la batalla muchas veces es de David contra Goliat, pero como antes apunte, debemos ser valientes al mismo tiempo que conscientes de nuestros recursos. 🍷

Más información en:
www.avalon.com.es