José Manuel Rufino Socio Director de atSistemas

"atSistemas triplica su facturación y equipo en tiempos de crisis"

Con más de dos décadas de trayectoria y especializada en soluciones IT, atSistemas es una compañía de referencia en su sector. Desde sus oficinas en Madrid, Barcelona, Jerez de la Frontera, Zaragoza y A Coruña trabaja orientada a la mediana y gran cuenta, desde un profundo conocimiento de las necesidades y la problemática IT de las organizaciones.

Tras 21 años de andadura, ¿Cómo se posiciona hoy atSistemas? ¿Cuáles son sus cifras?

Somos una compañía con un gran nivel de madurez en el mercado nacional, convertida en un referente tecnológico en nuestros principales ámbitos de actuación. Con un crecimiento sostenido (siempre de dos dígitos) a lo largo de 21 años, hoy somos en atSistemas más de 650 profesionales, todos dedicados a la consultoría y servicios de Tecnologías de la Información. Alcanzamos una cifra de negocio anual de 28,3 millones de euros, con una previsión de 33,5 millones y de unos 750 profesionales para finales de 2015. De hecho, finalizado el primer trimestre de este año, ya hemos logrado un crecimiento interanual del 29,50%, lo que supera nuestra previsión de crecimiento del 24% para el presente ejercicio.

Estamos muy satisfechos con estos resultados, más aún si tenemos en cuenta que durante los seis años de crisis hemos logrado multiplicar por tres tanto nuestra facturación como nuestra plantilla; y todo ello a base de crecimiento orgánico, sin adquisiciones de otras sociedades. Por otro lado, el 100% de nuestro capital continúa hoy en manos de las personas que trabajamos día a día en la compañía, con lo que la sintonía entre accionariado y dirección es total, lo que nos proporciona una ventaja competitiva importante.

¿Cómo han logrado crecer tanto en el marco de una coyuntura adversa?

Yendo un poco a contracorriente y centrándonos casi al 100% en el mercado nacional, donde ha habido que ser más competitivo que nunca. Mientras gran parte de nuestros competidores ponían el foco en mercados internacionales, fundamentalmente en Sudamérica, nosotros trabajábamos en casa. Como resultado, hoy tenemos una organización perfectamente optimizada y preparada para los nuevos retos del futuro. Nuestra continuada política de reinversión de beneficios en innovación, nos ha proporcionado una muy importante ventaja competitiva con respecto a nuestros competidores. Pero por supuesto, nada de esto hubiera sido posible sin el esfuerzo y el buen hacer de nuestro equipo humano, muy comprometido con la compañía y con los objetivos de nuestros clientes, al que aprovecho para mostrar mi agradecimiento. Destacar que el 80% de nuestros profesionales son titulados universitarios y cuentan con certificaciones sobre tecnologías de nuestros principales partners: IBM, Oracle, Atlassian, Microsoft y Magnolia.

> "Acompañamos con éxito al cliente en sus proyectos de transformación tecnológica"

¿En qué aspectos se concreta su aportación de valor al cliente?

Desde nuestra especialización en servicios IT, aportamos valor alineando los sistemas de información de nuestros clientes con sus principales objetivos de negocio: vender más y mejor; hacer más con menos; y focalizarse en su negocio.

El cliente hoy busca vender más y mejor ¿Qué ofrece en este sentido atSistemas, como proveedor de IT?

Lo mejor será responder a esta pregunta con algunos ejemplos. Hemos ayudado al cliente a vender más y mejor a través de implantaciones de plataformas de comercio electrónico, con referencias como Privalia, Grupo Inditex o Mayoral, a los que prestamos servicios en torno a la solución IBM WebSphere Commerce, tanto on premises como en la nube. También con soluciones para la mejora de la experiencia de usuario a través de todos los canales de venta, con el desarrollo por ejemplo de aplicaciones móviles (nuestra plataforma de movilidad Hybreed fue seleccionada por Francis Lefebvre tras un complicado concurso a nivel internacional). Trabajamos además en sistemas analíticos basados en técnicas de Big Data, con ejemplos como BBVA y algunos importantes proyectos de monitorización de servicios en tiempo real; y en la gestión de contenidos personalizados para portales y canales online, como es el caso del reciente lanzamiento de la nueva web del London City Tours, de Grupo Julià.

¿Cómo ayudan al cliente a hacer más con menos?

Con servicios orientados al aseguramiento de la calidad y entrega continua del software, ayudando a compañías como El Corte Inglés, Mapfre o Grupo Santander a definir e implantar su estrategia en este sentido. También con servicios remotos de monitorización, operación y administración de sistemas. Especialmente reseñables son los servicios 24*7 que estamos llevando a cabo para Luxottica, orientados a garantizar en todo momento el funcionamiento de su canal online de venta de gafas Ray-Ban a nivel mundial; así como servicios nearshore desde nuestro centro de Jerez de la Frontera, para clientes como HotelBeds -filial del Grupo Tui-, Privalia, Fútbol Club Barcelona -dentro de su proyecto estratégico COR-, Grupo editorial SM, ING Direct, etc.

Dejar los temas IT en manos de atSistemas ayuda al cliente a focalizarse en su negocio…

Claro. El cliente se encarga de su negocio y nosotros de lo que mejor sabemos hacer: desarrollo, testing y aseguramiento de la calidad, mantenimiento de aplicaciones así como evoluciones a nuevas tecnologías. Ejemplos de esto último son los proyectos de modernización automática de sistemas legacy en clientes como Allianz, FIATC, Mango, entre otros.

Quería aprovechar este canal para agradecer públicamente la confianza que nuestros clientes depositan día a día en nosotros. Perseguimos que nos consideren, no como un simple proveedor, sino como un verdadero partner. En este sentido, desde atSistemas nos esforzamos por acompañarles con éxito en sus proyectos de transformación tecnológica.

¿La innovación es importante para seguir en primera línea?

Es imprescindible, por eso en atSistemas estamos continuamente innovando y lanzando nuevos servicios, como nuestra plataforma MLM para la gestión del ciclo de vida de las aplicaciones móviles; nuestro entrono de desarrollo móvil híbrido Hybreed; y el servicio SaaS de Commerce on Cloud junto a IBM y Telefónica.

Cada año abrimos nuevas líneas de negocio innovadoras, cuyo éxito se basa en la organización técnica que respalda a cada una de ellas: Oficina Técnica y Centros Expertos, con una definición clara de la estrategia de innovación a seguir y la gestión del talento necesaria.

Sobre la base de los buenos resultados obtenidos ¿Cuál es su estrategia de futuro?

Si después de la que ha caído hemos logrado lo que hemos logrado, para los próximos años, en los que habrá crecimientos continuados del PIB en torno al 3% y presupuestos de IT en crecimiento, debemos ser necesariamente muy optimistas. En este país, y en atSistemas en concreto, hemos hecho todos un gran esfuerzo para mejorar en competitividad y productividad, y las perspectivas de crecimiento tanto a nivel nacional como internacional, desde mi punto de vista, son espectaculares.

atsistemas
Consulting, IT Services & Software Development

www.atsistemas.com