

ENXENIO EXPORTANDO LA TECNOLOGÍA GALLEGA AL MUNDO

En los últimos 4-5 años hemos enfocado mucho los servicios a nuestros clientes, centrándonos en sus necesidades y tratando de cubrirlas desde el punto de vista tecnológico. Desarrollamos nuestra actividad cubriendo áreas como los datos, inteligencia artificial en varias de sus vertientes, seguridad y, por supuesto, el desarrollo de software empresarial, soluciones móviles e infraestructura”, explica Rubén Garea Saavedra, CEO de Enxenio, que llegó a la empresa hace poco más de 6 meses. “Mi objetivo es hacer crecer Enxenio de un modo sostenible, mejorando los cimientos desde un punto de vista operativo, pero también de talento. Hacer atractiva nuestra empresa para el talento interno y también para el externo, tanto por nuestra forma de trabajar como por los proyectos retadores que estamos abordando”.

Enxenio desarrolla software crítico para sus clientes, que aplauden las iniciativas y soluciones de la empresa gallega. Está especializada en la transformación de procesos de empresas (por lo que ha sido premiada). Además, está certificada como pyme innovadora y por Aenor en la ISO 27001 de seguridad, así como en procesos de I+D+i. Pero, según el CEO, para seguir escalando deben conseguir ser una consultora dual, es decir, no solo trabajar con proyectos a medida para sus clientes, “a corto plazo pretendemos desarrollar producto propio, ya no solo por un aspecto económico, sino para poder permitirnos el investigar y desarrollar otras capacidades, ya que nos obliga a estar en el mundo de nuestros clientes, conocerlo y poder dar las soluciones que realmente se requieren”. Además, la estrecha relación con la Universidad de A Coruña les permite flujo constante y recíproco de información que beneficia tanto a ambas partes como a los clientes.

TALENTO TECNOLÓGICO GALLEGO

“Las empresas tecnológicas no son solo tecnología, son personas haciendo tecnología. A pesar de no llevar mucho en la empresa, puedo palpar la satisfacción generalizada de nuestros clientes. Esto habla muy bien de la calidad de nuestro trabajo, y de nuestro equipo”, atestigua el CEO.

Los principales clientes de Enxenio son grandes empresas del sector asegurador y de la salud, aunque también tienen clientes de distintos sectores y tamaños. “La tecnología es transversal, y eso es algo de lo que más disfrutamos. Es muy interesante ver cómo aplicaciones de un sector, llevadas a otros, son aún más interesantes”. Pero en este mundo cambiante, y más en un sector como el tecnológico, siempre se debe estar atento a los cambios. “Debemos estar preparados para lo que viene. Como empresa tecnológica debemos estar atentos para dar respuestas ágiles y de vanguardia a las necesidades de nuestros clientes, ese es el objetivo del cambio”.

Con 20 años de historia que cumple este año, Enxenio es una tecnológica nacida de un spin off de la Universidad de A Coruña para trasladar el conocimiento al mundo empresarial



Rubén Garea Saavedra, CEO de Enxenio



Tampoco te voy a engañar, el cambio es algo intrínseco a nuestro sector, por lo que estamos acostumbrados a ello, y con esto vuelvo a la dualidad que comentaba antes para poder innovar”.

CIDADE DAS TIC

Con este bagaje que lleva a sus espaldas Enxenio, no es de extrañar que la empresa sea una de las primeras inquilinas de la Cidade das TIC, el proyecto estratégico gallego que junto con la llegada de la AESIA será clave para crear un Polo TIC y de innovación digital de referencia a nivel nacional e internacional en A Coruña. Situado en los antiguos terrenos de la Fábrica de Armas, el objetivo es poder responder desde este lugar a las necesidades tecnológicas tanto del sector privado como del público, con un enfoque colaborati-

“Como empresa con una fuerte vinculación con la Universidad, es una oportunidad para servir de correa de transmisión entre la investigación y su aplicación en el entorno empresarial”

rativo entre las distintas empresas. “Para nos-

AUTORRETRATO RUBÉN GAREA SAAVEDRA, CEO

Soy Ingeniero Informático con más de 20 años de experiencia. Siempre me he preocupado de tener una base formativa fuerte, lo que me ha llevado a obtener certificaciones específicas de tecnología y un MBA. Desarrollé mi carrera cubriendo todo el ciclo de vida del software en empresas internacionales y startups en España y Europa. Como muchos otros gallegos que fuimos a buscarnos la vida por el mundo, he regresado a Galicia porque aquí hay un ecosistema fuerte y mucho potencial de negocio. Muchas veces pienso que los gallegos nos infravaloramos, cuando en realidad somos una gran e inagotable fuente de talento, especialmente tecnológico, que ahora está haciéndose valer”.

otros, como empresa con una fuerte vinculación con la Universidad, es una oportunidad para servir de correa de transmisión entre la investigación y su aplicación en el entorno empresarial. Lo vemos como una ventana de conocimiento desde la que poder desplegar toda nuestra capacidad”, analiza Garea.

Y para los que piensan que las tecnológicas deben estar cerca de los centros de negocios, un dato a destacar: actualmente, un porcentaje muy importante de la facturación de Enxenio proviene de sus clientes en Europa y EEUU. “En un mercado globalizado como en el que estamos, la ubicación no la considero limitante. Lo importante es ser capaz de llevar nuestras capacidades allí donde haya un potencial cliente que pueda estar interesado”, asegura Rubén Garea. Y añade que, “mi objetivo personal es que Enxenio sea un actor relevante en el mercado nacional, primando nuestra raíz en Galicia. Tenemos una fuerte vinculación local, y no solo no quiero que eso cambie, sino que me gustaría poder hacer bandera de ello. Desde Galicia se pueden hacer muchas y muy grandes cosas, bueno, de hecho, ya se están haciendo, y quiero que Enxenio sea un motor de contribución a ello”.