

La tecnología está permitiendo el desarrollo de ciertas empresas cuyo mercado es mundial sin tener que salir de las Islas. La creatividad y el ingenio se vuelven competitivos sin las restricciones que las barreras geográficas naturales imponían a las empresas de la economía más tradicional. Siendo cierto lo anterior, es bueno anotar que son poco intensivas en mano de obra, por lo que habría que apelar a la prudencia cuando desde los gobiernos se afirma que harán grandes apuestas por las empresas de estos ámbitos. Y, es imperativo, que los recursos destinados a esas apuestas -hechas con el dinero ajeno y jamás con el propio- sean gestionados de forma eficiente, porque no es la primera vez que observamos cómo los empresarios más exitosos del sector lo son sin la ayuda gubernamental.

**-¿Ustedes, cómo comenzaron?**

"Hace 14 años nacimos como Infogestión dando servicios de mantenimiento a colegios y pequeñas y medianas empresas. Éramos (y somos) distribuidores de SAGE, productos muy apreciados por los clientes".

**-Y así se mantienen hasta que desarrollan una aplicación que, digamos, les cambia el devenir del negocio**

"Hace cuatro años desarrollamos Nadilux, una aplicación diseñada y realizada desde las experiencias y análisis que íbamos desarrollando, hablando con técnicos e ingenieros sobre alumbrado público".

**-¿A qué se dedica exactamente?**

"Nos dedicamos a gestionar inventarios, geolocalización y control de incidencias, o lo que es lo mismo, a promover el ahorro y la eficiencia energética. Es una aplicación que nació con la idea de que inventariarse todos los elementos del alumbrado público, sus cuadros, puntos de luz, consumo. El desarrollo y mejora nos permite saber datos de parámetros eléctricos, controlar el apagado y encendido. Somos capaces de establecer comparaciones entre consumos o saber si lo que factura el operador está bien y concuerda con el gasto real. Ahora somos capaces de establecer comparaciones, en base a estos datos, para ver qué empresa ofrece mejor tarifa. Hay muchas empresas suministradoras y nosotros comparamos entre todas ellas en base a nuestros datos. Normalmente ellos venden tarifas P1 y P2 (vinculadas con los horarios). Nosotros incorporamos todos esos datos a nuestra aplicación y sabemos si es la idónea".

**-¿También tienen capacidad para conocer las incidencias de los puntos de luz vía control remoto?**

"Claro. Pero es que podemos atender la reclamación de un



MIGUEL ÁNGEL BAUTE

## Talento local por exportar

ciudadano sobre un punto de luz solo con su código QR. Y en los últimos tiempos nos hemos centrado en poder integrarnos en el futuro, interactuar en las *smarts cities*".

**-Es una aplicación dinámica, que se va creando conforme avanza el tiempo...**

"Intentamos guiarnos por lo que nos piden nuestros clientes. Es verdad que en ocasiones tenemos la idea, pero son ellos los que la van conformando. Teníamos un primer cliente, intentamos estandarizar la aplicación, pero enseguida nos dimos cuenta de que no puede ser algo cerrado, más bien algo evolutivo que cambien las necesidades de nuestros clientes. En el caso de la aplicación, orientada hacia la optimización de los recursos públicos, no nos estamos nada quietos, es una búsqueda permanente de mejoras".

**-¿Está pensada solo para administraciones públicas?**

"Justo ahora trabajamos en el desarrollo de una aplicación que

servirá particularmente a establecimientos privados, hoteles y grandes centros. Es una aplicación de Gestión de Mantenimiento (GMAO). Ahora podemos trabajar en este campo, donde hay mucha más competencia, después de haber construido una reputación trabajando para la administración. Esto lo notamos, nos ha dado más confianza y nos preparamos para poder competir en establecimientos turísticos, hospitales, centro comerciales, etcétera. Nos hemos integrado en Fepeco y está siendo de gran utilidad".

**-Empezaron aquí pero pronto han salido de Canarias, ya atienden municipios en la Península.**

"Sí, ahora tenemos un total de 40 clientes en la Península, de los cuales 15 son catalanes, pero estamos también en Galicia o Andalucía. Y mira que es complicado entrar en Cataluña, pero lo hemos hecho".

**-¿Y cómo?**

"Nosotros empezamos en La Laguna y construimos la web. Pronto nos empezaron a llegar

consultas de fuera y al atenderlas nos dimos cuenta de que se abría una oportunidad. La aplicación es sencilla e intuitiva, así que gustaba. A partir de ahí, contratamos un representante y a base de viajar mucho y hacer personalmente de comercial, empezaron a entrar esos clientes".

**-Y los clientes del extranjero, ¿también así?**

"Casi, el origen fue el mismo, la gente nos contactaba para saber más, con lo que pronto decidimos no dejar pasar la oportunidad. Ahora mismo estamos en México y Chile, donde la mantenedora de Santiago de Chile ha contratado nuestro *software* y están haciendo inventario. Ahora tenemos un representante en Colombia y parece que allí hay también posibilidades de ampliación. En esos países hay mercado".

**-¿Le obligan esos clientes en países lejanos a estar allí también con frecuencia?**

"No, de hecho todavía no he viajado a esos países. Lo cierto es que nos apañamos bastante bien con los equipos que tenemos para

videoconferencia, contamos con un buen equipo y lo que se aprecia en este negocio es el servicio que seas capaz de dar".

**-Me decía que les han contratado el *software*, ¿se venden licencias?**

"Nosotros ofrecemos servicios en la nube, ya casi nadie compra el *software* porque se prefiere pagar por uso y esto es lo que observamos también en estos países".

**-En un negocio así, ¿cuáles son sus amenazas? ¿Les pueden copiar?**

"Eso es siempre posible pero no es algo que nos asuste, básicamente porque siempre habrá alguien dispuesto a copiarte si vas por delante, así que de lo que se trata es de no dejar de innovar continuamente".

**-¿Cuál es el límite del negocio?**

"La lejanía. Nosotros crecemos vía representantes, en la Península hemos cerrado un acuerdo con una empresa que tiene una experiencia importante, una cartera de clientes notable construida en los últimos 40 años. A los clientes les importa menos la distancia si somos capaces de brindarles un buen servicio y esto hoy está en nuestras manos porque la tecnología avanza muy rápido".

**-¿Es fácil hacer negocios en Canarias?**

"Es donde más nos ha costado, si hubiese sido por nuestro desarrollo en las Islas ya habríamos tenido que cerrar".

**-¿A qué lo atribuye?**

"Básicamente a la desconfianza. No creen que seamos capaces de desarrollar ese tipo de proyecto, se le hace más caso a una empresa que viene de fuera que a una de aquí. Un representante de Nadilux en la Península vino a Canarias y vendió la aplicación sin decir que éramos de aquí, esto es sintomático, lo canario lo vende mejor una persona de fuera que una de aquí".

**-¿Pasa eso con independencia del color político de los ayuntamientos? ¿Les pasa igual con los nacionalistas?**

"Pasa igual, no hay diferencias. Nosotros no pedimos que nos privilegien pero tampoco que nos perjudiquen. Somos muy competitivos fuera, ganamos en buena lid concursos a los que se presentan o pueden hacerlo más empresas".

**-Se mueven en un entorno muy viciado, con muchas ayudas para pequeños proyectos.**

"Existen ayudas destinadas a proyectos que no sirven para nada, que no crean puestos de trabajo y que una vez se termina el dinero, se abandona. Vas con un proyecto creado y no interesa. Nosotros, que somos ya siete personas en la empresa, nos hemos financiado con recursos propios, sin distribuir beneficio porque todo lo dedicamos a mejorar nuestras herramientas".