

SOCIEDAD

entrevista

de la información

entrevista

“ Creemos que instrumentos como el ITI son una herramienta de apoyo en nuestro crecimiento ”

# Carlos Pujadas

## Dimensión Informática



Hoy tenemos la suerte de poder entrevistar a D. Carlos Pujadas, Director General, y socio fundador de Dimensión Informática.

Creada en 1992, Dimensión Informática ha protagonizado uno de los crecimientos más destacados entre las empresas desarrolladoras de software a nivel nacional. Actualmente, es la empresa líder del sector en la Comunidad Valenciana.

**Tener un crecimiento que ha supuesto pasar de ser una microempresa de 2 trabajadores a una compañía compuesta por 270 personas en sólo 13 años es algo excepcional ¿Nos puede contar brevemente la evolución de DIMENSION INFORMATICA y las claves más importantes de su éxito?**

Dimensión Informática (DI) fue creada en el año 1992. Empezamos de una forma muy bonita, en la oficina de un garaje en el centro de Valencia. Contábamos con una mesa de segunda mano que nos compramos en el Trajín, que compartíamos los dos, y con 2 Amstrad PC1512 sin disco duro (los discos duros eran muy caros). Así uno a cada lado de la mesa comenzamos a desarrollar.

Fueron años muy duros, que requerían de un empleo adicional porque necesitábamos un ingreso extra para sobrevivir. Pero fuimos creciendo y llegó un momento en que pudimos comprar maquinaria, alquilar una Oficina y empezar a contratar personal.

La empresa fue creciendo lentamente hasta que a partir del año 1997, el volumen de trabajo era tan importante, que decidimos dedicarnos íntegramente a DI. Creo que no hay en la CV otra empresa de software de nuestro tamaño o por lo menos no con la "software factory" que nosotros tenemos. Sí es verdad que hay empresas con más de 100 personas, pero la mayoría están colocadas en clientes y su "software factory" es muy pequeña.

Nosotros hemos liderado una estrategia clara, y hemos conseguido el éxito que buscábamos. Uno de nuestros objetivos en el año 2000 era ser líderes en la Comunidad Valenciana (CV) y creo que es algo que hemos conseguido.

Otra clave importante ha sido la política societaria. En DI éramos dos fundadores y en el momento de la integración en AZ éramos 17 socios. Nuestra política ha sido hacer partícipes a las personas más destacadas en la organización, fundamentalmente técnicos, en el capital social, en los primeros años regalando participaciones. En los últimos tiempos, a los que queríamos premiar los bonificábamos y facilitábamos la financiación de paquetes de acciones. Hemos mantenido un equipo estable fiel y que ha sido motor de la empresa. Todas esas fórmulas han sido la clave de nuestro éxito.

**Actualmente DI está en un proceso de expansión nacional e internacional ¿Cómo se ha llevado a cabo esta expansión?**

A partir del 2003 decidimos emprender una expansión a nivel nacional e internacional, y abrimos oficinas en Castellón, Barcelona, Madrid, Vitoria y Murcia. En los planes de DI estaba continuar expandiéndonos comercialmente mediante delegaciones como hemos hecho en los 2 últimos años. Ahora, con la integración en el grupo Azertia (AZ) las cosas cambian, y afortunadamente cambian para mejor. Continuará la expansión en Zaragoza y en Pamplona, pero no continuarán nuestros planes de expansión en Madrid y Barcelona ni en Latinoamérica,



Carlos Pujadas

porque el grupo AZ ya dispone de oficinas en muchos puntos de interés para el crecimiento de DI y esto va a ser un punto de palanca muy importante.

Antes, cuando íbamos a México y ofrecíamos nuestro fabuloso proyecto, teníamos que aventurarnos a buscar una empresa local o una empresa grande que nos hiciera de paraguas para poder vender el proyecto. Ahora, en México tenemos una oficina con 400 personas, con una buena cartera de proyectos, con un respaldo técnico y financiero que nos permite abordar tranquilamente cualquier proyecto independientemente de su tamaño.

### **Aunque ya nos has adelantado alguna de las aportaciones de Azertia a Dimensión ¿podrías concretarnos qué supone para DI la integración en el grupo Azertia?**

Lo que a DI le supone la integración en Azertia es una nueva etapa de crecimiento. Nosotros hemos llevado en DI una política de no reparto de dividendos. Concretamente, lo que hemos hecho es reinvertir en la nueva apuesta de cada año. Además, cada año, con nuestro balance hemos ido al banco y le hemos dicho - "yo pongo uno y tú cuánto pones". Es decir, hemos favorecido el apalancamiento financiero. Se ha apalancado para crecer, para crear nuevos productos, para innovación, para invertir en i+d, para financiar nuestro circulante, para poder vender a la Administración Pública (AAPP), que como sabemos exige unas necesidades especiales de financiación. En definitiva la apuesta de Dimensión ha sido siempre "invertir para crecer...".

### **"En ese sentido estamos demostrando el carácter valenciano, que siempre ha sido emprendedor y muy creativo"**

No hemos sido una empresa "cortoplacista". Nuestra apuesta siempre ha sido el largo plazo. En alguna ocasión, nos hemos planteado introducir una empresa de capital riesgo para acelerar nuestro crecimiento, y no lo hemos hecho porque los plazos que nos planteaban eran solamente de 5 años. No eran suficientes, nosotros sólo en desarrollo de producto utilizamos hasta 3 años. En segundo lugar nuestro propio crecimiento ha sido muy estresante y en el límite de morir de éxito, hemos querido poner unas gotas de prudencia. Hemos tenido un crecimiento continuado solos, y hemos tomado esa decisión. DI tiene prestigio en el mercado por productos bien acabados, clientes bien satisfechos; nuestra mayor inversión en publicidad ha sido siempre el trabajo bien hecho.

Para nosotros, que un grupo como Azertia se acerque a la empresa, valore nuestro producto, nuestra posición, es muy importante. Las economías de escala y la presencia de AZ nos va a permitir que un producto que vendíamos a 10 clientes, ahora podamos venderlo a 100.

Esta operación ha sido muy positiva para las dos partes; AZ ha hecho un gran negocio y para DI supone un mayor crecimiento.

Para los empleados, cambiar de una empresa mediana estable, a un gran grupo, significa una gran tranquilidad y la posibilidad de desarrollar su carrera profesional con mejores perspectivas.

Para los clientes, la percepción ha sido fantástica; algunos nos han dicho: - "ahora si que te puedo dar grandes proyectos". Nosotros habíamos detectado que en algunos proyectos era imposible

presentarse, el año pasado no accedimos a un proyecto idóneo por el tamaño. Otros clientes han percibido seguridad, por tener detrás a BBV e Iberdrola.

Para los socios ha sido un reconocimiento a una estrategia y a una labor bien llevada. El equipo directivo está involucrado en el beneficio futuro, con lo cual estamos absolutamente comprometidos en el devenir de la empresa.

En definitiva, la operación es redonda por donde la veas, con un balance positivo para socios, empleados y clientes.

### **De tus palabras se deduce que vais a seguir manteniendo un alto grado de independencia ¿es así?**

Hace unos meses, cuando Azertia se acercó a nosotros, nos dijo que nos tiene identificados como un caso de éxito; como un caso especial de crecimiento dentro del sector. Los crecimientos de 1999 y 2000, hasta que las "punto.com" cayeron, no eran demasiado meritorios, pues era habitual en todas las empresas tecnológicas. Pero a partir de entonces, cuando el sector empezó a decrecer, nosotros hemos tenido crecimientos medios en torno al 60 % anual y esos crecimientos han sido valorados. Como caso de éxito, el mensaje de AZ es seguir haciendo lo mismo, "dejad de preocuparos por el tema financiero, por la expansión comercial en Latinoamérica, por comprar otras empresas en Madrid y Barcelona, y preocuparos solamente de lo que sabéis hacer: desarrollar, hacer buenos productos, proyectos". En definitiva, el mensaje es: "continuar en esa línea". Esto, se une con una decisión de Azertia de incorporar los sectores medioambiental y sanidad en su portafolio de servicios. De esta manera, han incorporado a Euroquality en el tema de Calidad y a DI en el tema de sanidad.

Nosotros hemos estado vinculados a todo tipo de pymes, empresas generalistas, Administraciones Públicas, pero donde más hemos triunfado ha sido en el área de Sanidad; donde hemos tenido unos crecimientos vertiginosos. Somos reconocidos en España como una empresa especialista en Sanidad. Si bien aquí en Valencia somos reconocidos como la empresa local más grande de software, que aborda cualquier tipo de proyecto; a nivel nacional, somos reconocidos como los especialistas en sanidad y con ese perfil nos estamos expandiendo en forma rápida.

También a nivel internacional, en lugares como Latinoamérica o Tailandia, donde más crecimiento estamos teniendo es en el área de Sanidad. Acabamos de firmar un par de proyectos en Jordania. Hemos presentado ofertas en más de un país árabe. ¿Por qué? Porque somos muy valientes. Lo hemos sido siempre. Nos fuimos a Latinoamérica cuando solo éramos 150 personas, y nos atrevemos a ir al mundo árabe con el entorno conflictivo que hay actualmente. En ese sentido estamos demostrando el carácter valenciano, que siempre ha sido emprendedor y muy creativo.

### **De sus palabras se desprende una clara apuesta por la innovación y el desarrollo de un software de calidad ¿Qué papel ha jugado la I+D+i en el desarrollo de la compañía?**

Nuestra apuesta siempre ha sido estar en la vanguardia, por lo tanto siempre ha habido una apuesta continua por la I+D+i. Nuestra obsesión siempre ha sido invertir muchas horas en investigación, horas no dedicadas a desarrollo, que probablemente no redundan en proyectos, pero si en conocimiento. Desde que la empresa entró

en resultados positivos, ha habido una obsesión en crecer la partida de I+D. Ahora bien, nunca la tratamos como inversión, siempre la hemos llevado a gastos del ejercicio. Dentro del i+d+i, había un apartado muy importante de desarrollo de producto. Nosotros hemos invertido una media anual del 10% de la facturación de la empresa. Nos hemos dedicado a investigar nuevas oportunidades, nuevas áreas de mejora, nuevos productos...

**¿Cómo valora DI la colaboración con el Instituto Tecnológico de Informática? Dicho de otra forma, ¿qué aporta el ITI a un asociado como DI?**

DI y el ITI han tenido vidas paralelas. Hemos pasado de considerar al ITI como una asociación del sector, que no sabíamos muy bien que podía hacer, a creer sinceramente que el ITI podría ser una herramienta para nuestra área de I+D, incluso para el desarrollo de algunas de nuestras actividades. Actualmente tenemos abiertos muchos proyectos con el ITI. Nosotros creemos de verdad en la relación entre centros de investigación y las empresas. Creemos que instrumentos como el ITI son

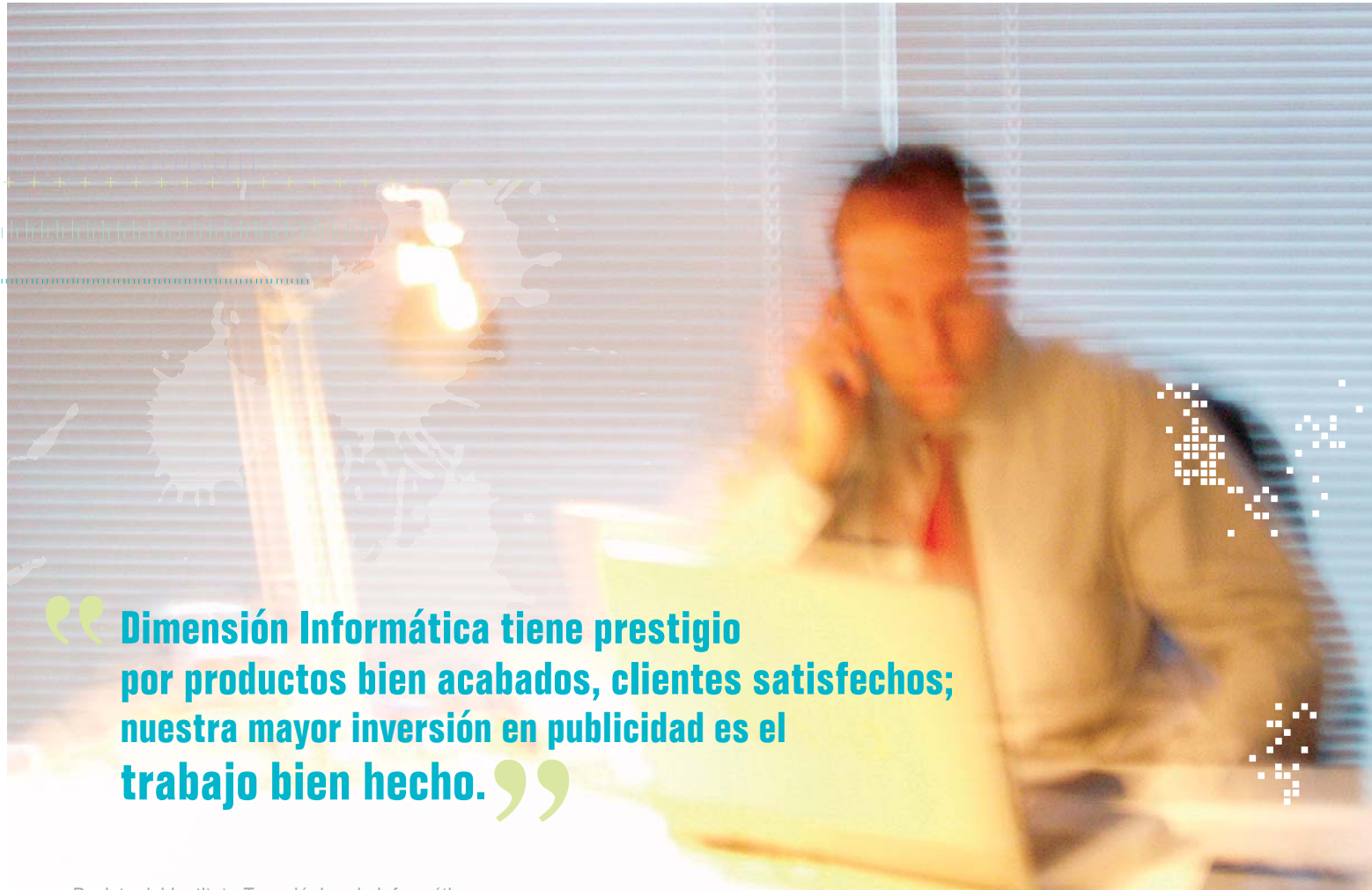
una herramienta de apoyo en nuestro crecimiento. Queremos tener cerca organismos como el ITI para poder apoyarnos y compartir algunos de nuestros proyectos de investigación.

Dimensión Informática es una empresa que siempre se ha creído que la investigación y el desarrollo, unida a fórmulas como el Instituto Tecnológico de Informática, adquiere una gran potencia, incluso de forma bidireccional. Puede ser de mucha utilidad que el ITI, para madurar o comercializar alguna práctica de investigación, se pueda apoyar en una empresa que tenga claro el componente de investigación, que no sean puramente comercializadora. En el mercado hay muchas empresas que se dedican a comercializar exclusivamente, a comprar y vender cajas, ya sean con o sin software. Su idea es dejar que otros piensen, que otros fabriquen, mientras nosotros estamos al lado del cliente. Dimensión Informática no piensa así. DI ha sido siempre una empresa de fabricación de software, de producto o proyectos a medida. En DI siempre hemos fabricado lo que comercializamos.

Auguro una excelente colaboración entre ITI y DI u otras empresas con la vocación investigadora que tiene DI, y espero francamente que haya cada día más empresas de este tipo en la CV.

**Como agente participante en la incorporación de la tecnología en la sociedad española ¿piensa que realmente existe retraso tecnológico en España?**

Opino que por término medio es cierto, pero también creo que en España hay un nivel de formación excelente, que los mediterráneos somos especiales en cuanto a innovación e imaginación y que en el campo de la innovación podemos ocupar un lugar muy destacado. Depende de que haya iniciativas, de que haya apoyos. Efectivamente, el apoyo de la Administración es algo fundamental. En esta tierra quizá no ha sido lo más activo, pero nunca es tarde. Esperemos que el apoyo crezca, tanto a nivel local y central, y que las políticas e incentivos a la i+d+i se transformen en reales.■



**Dimensión Informática tiene prestigio por productos bien acabados, clientes satisfechos; nuestra mayor inversión en publicidad es el trabajo bien hecho.**