

VISUAL MICROSYSTEMS ESTA EMPRESA DE VIGO, QUE NACIÓ COMO EL SUEÑO DE UN ESTUDIANTE, COMPITE CON GIGANTES COMO ORACLE Y MICROSOFT. TRAS GANARSE LATINOAMÉRICA Y AFIANZAR EL MERCADO ANGLOSAJÓN, PREPARAN EL DESEMBARCO EN ASIA

DAVID DE LA ERA INTERNET

BILL GATES FUNDÓ MICROSOFT CON 20 AÑOS. Alfonso Gutiérrez, *Visual Microsystems* con 22. En Redmond (Washington) está la sede del gigante de Gates; en A Granxa de O Porriño (Vigo), la de *Visual MS*. Aunque esta última localidad no suena tan legendaria como la primera, el grupo gallego se codea con el gigante de Remond gracias a *Velneo*, un innovador *software* para el desarrollo de aplicaciones empresariales que se comercializa solo a través de Internet y que supone un tercio del volumen total de negocio.

EL EXPORTADOR: ¿Qué papel juega Internet en su modelo de negocio?

ALFONSO GUTIÉRREZ: En el caso de *Velneo*, Internet es crucial. La distribución por Internet ahorra costes y programadores de todo el mundo acceden a nuestra plataforma. Estamos presentes en portales especializados para que nos vayan conociendo. El boca a boca también funciona en Internet. De cinco años para acá funcionamos al 100% con Internet. Con nuestros clientes nos relacionamos mucho con videoconferencias por Internet, tanto para promocionar el producto, como para dar servicio técnico u ofrecer cursos a medida para usuarios. Buscamos un trato personalizado.

EE: ¿Qué ventajas ofrece *Visual MS* con *Velneo* frente a gigantes del *software* como *Oracle* y *Microsoft*?

AG: Para ellos somos un mosquito, pero poco a poco estamos consiguiendo llevarnos sus clientes. La clave está en no movernos como ellos: nuestro producto está orientado a programadores menos generalistas y más enfocados a la empresa. Además de un precio menor, nuestra ventaja competitiva está en que ahorramos tiempo a los programadores porque el producto es más adecuado a su medida.

EE: ¿Dónde están sus clientes más importantes?

AG: Cientos de empresas utilizan *Velneo*, pero nuestros clientes directos son los programadores. Ellos eligen este *software* y luego lo transforman a la carta para cada compañía. Descubrimos con sorpresa que nuestro *software* termina en empresas como *Inditex*, *Telefónica* o *Bayer*, en instituciones como la Guardia Civil e incluso en el ejército de la República Dominicana. Nuestro mercado más importante, después de España, está en Latinoamérica (principalmente México, Chile, Colombia y Argentina). Hemos abierto

una delegación en Limerick (Irlanda) para aumentar nuestra presencia en el mercado anglosajón. En países como EEUU nos está costando más porque allí la tecnología española no está bien considerada y además hay más competencia.

Con otra de las empresas del grupo, *Visual Trans*, que hace *software* y consultoría para transporte, tenemos clientes en Francia y Portugal. También es cliente principal nuestro el gigante danés de electrónica *Bang & Olufsen*, para el que damos servicio de consultoría y *software* en España, a través de nuestra división *Visual Beo*.

EE: ¿Cómo afrontaron el paso de internacionalizar?

AG: En el caso de *Visual Trans* han sido los propios clientes los que nos demandaban el servicio en Francia y Portugal. Con *Velneo*, al tener Internet como canal, también fue un paso natural. Los costes de expansión se reducen a la presencia en las páginas especializadas para atraer clientes. La web de *Velneo* está en chino, inglés y español, los tres mercados principales. Para seguir creciendo con *Velneo*, hemos contratado personal chino, y el siguiente paso será abrir también delegación en China en un plazo de dos años.

EE: ¿Puede afectar la crisis económica mundial a sus planes de crecimiento?

AG: En realidad, nuestros clientes tienen ahora más trabajo, porque las empresas que buscan reducir costes realizan contratos de menor cuantía y ese es nuestro mercado fuerte. En 2009, lanzaremos la última versión de *Velneo* actualizada y mejorada bajo el nombre de V7, en el que llevamos cuatro años trabajando con una gran inversión en I+D y que permite trabajar en diferentes idiomas, por lo que facilita la labor de las empresas que están en varios países. El año que viene, confiamos en seguir creciendo entre un 5 y un 10%.

EE: ¿Han recibido el apoyo de alguna institución?

AG: La Xunta de Galicia nos subvencionó con 210.000 euros y el *Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial* (CDTI) nos concedió un crédito sin intereses para investigación de medio millón de euros. El ICEX, a través del programa PIPE, nos ha ayudado a trazar la estrategia de internacionalización. También ha sido de gran ayuda participar en foros empresariales en la India, Japón y China organizados por el ICEX para conocer otros mercados. **E**



Alfonso Gutiérrez,
director general

GRUPO VISUAL MICROSYSTEMS SA

Año de constitución 1999

Actividad Desarrollo de *software*
y consultoría

Personal 70 empleados

Facturación 2007 3 millones
de euros

Cuota de exportación 10%

Sede Polígono Industrial Granxa
256C

Edificio Vcenter
36400 Porriño
Pontevedra

Tel. 902 020 261

Fax 986 120 230

visualms@visualms

www.visualms.com

MARTA GARCÍA



ELEXPORTADOR

ICEX



Número 126 – enero 2009
5 euros

Tras las huellas de...

Dulces Reineta

■
Primeros Pasos

Visual Microsystems

■
Cuaderno de Bitácora

Dubái

■
Mercados

**Infraestructuras de
transporte en la India**

**MUNDO
EMIRATOS
ÁRABES
UNIDOS**



Clusters, de moda

Esta forma novedosa de asociación empresarial está adquiriendo un enorme auge en España y se sitúa en el centro de la política de empresa de la UE.

Página 4