

El Ceeim incorpora a su vivero un proyecto pionero en proyectos en Internet

DIGIO desarrolla nuevos servicios y fórmulas de negocio en Internet basadas en desarrollos tecnológicos únicos

N.E.
MURCIA

El Centro Europeo de Empresas e Innovación de Murcia (Ceeim), adherido a la Consejería de Universidades, Empresa e Investigación, a través del Instituto de Fomento, acaba de incorporar una nueva empresa en su Centro de Alojamiento llamada Digio Soluciones Digitales, SLNE., del sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación. Digio cuenta con un proyecto innovador de alta base tecnológica, requisito exigido por Ceeim para estar en su vivero.

Digio está dedicada a la creación de nuevas fórmulas de negocio en Internet basadas en desarrollos tecnológicos únicos que surgen a partir de servicios ya disponibles en la red, como es Google Maps; sobre esta base realiza desarrollos que dan lugar a nuevas herramientas y productos. «Nos valemos de todo el potencial de herramientas y servicios que ya ofrece Internet para centrarnos en el desarrollo de la parte específica que corresponde a cada proyecto. Así, somos más competitivos y ofrecemos productos realmente únicos que permiten a nuestros clientes diferenciarse, lo que también nos exige un esfuerzo creativo adicional», comenta Juan Egea, director de Digio.

Con el método anterior, la empresa creó un sistema integral para la gestión de eventos científicos, académicos y profesionales que ha recibido financiación del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), tras valorarse su componente innovador. En la actualidad, está en fase de desarrollo a cargo de cinco ingenieros.

Egea define su trabajo como fruto de un gran esfuerzo conceptual y de desarrollo, que requiere alta concentración. En estos momentos, desarro-

llan también proyectos relacionados con la geocalización, el transporte, la economía y la información en el entorno de Google Maps, junto a un prototipo que podría revolucionar el acceso a la información en Internet.

La empresa mantiene una filosofía de trabajo basada en alternar la línea de proyectos innovadores orientadas a la rentabilidad a más largo plazo con otras iniciativas de implantación de tecnología madura, caso de los proyectos de Business Intelligence, que permiten a las organizaciones transformar la información de sus bases de datos en conocimiento para ayudar a sus directivos a tomar decisiones.

Los desarrollos anteriores se están realizando con Pentaho, una plataforma de *software* libre de la que Digio está en vías de convertirse en Partner. En muchos de estos proyectos, la empresa emprendedora actúa como socio tecnológico, lo cual le ha permitido participar en proyectos en diversas universidades y organismos públicos, así como en el sector bancario.

Adicionalmente, Digio ofrece soluciones para la gestión de contenidos y portales así como para la teleenseñanza, empleando para todo ello tecnologías libres como Drupal, Alfresco, Liferay, Dokeos o Moodle. «Desde el punto de vista abstracto todas estas soluciones vienen a ser gestores de contenidos con propósitos diferentes, unos destinados a la educación y otros a la comunicación», señala Juan Egea.

Trabajos realizados

Digio ha participado en la creación del Atlas de la Región de Murcia, en el portal de la Convergencia Eu-

ropea o en la plataforma de colaboración de un proyecto interuniversitario financiado por Accid entre la Universidad de Murcia y la Universidad de Puebla en México.

Respecto a otros proyectos el director de Digio señala que sus trabajos están con el Business Intelligence, «la consultoría estratégica o con soluciones específicas para la mejora de la gestión y de los procesos tienen y deben tener menos proyección pública. En ese sentido, lo que nos importa es contar con la plena satisfacción de nuestros clientes, lo cual nos permitirá seguir creciendo de forma sostenida apoyándonos en una sólida reputación corporativa y en una alta profesionalidad».

En la actualidad Digio busca consolidar sus líneas de negocio y sus proyectos más relevantes y, una vez madure el mercado regional, tiene sus miras fijadas en el mercado nacional e Internacional, donde ya cuenta con diversos socios con los que establecer alianzas estratégicas que le permitan crecer.

Juan Egea García, director de la firma, es doctor en Matemática Aplicada y licenciado en Física. Comenzó su actividad profesional en la Universidad de Murcia, primero como becario y luego como autónomo, encargándose de proyectos relacionados con tecnologías web y con teleenseñanza. En el 2004 fue ponente del Forum de Barcelona y recientemente participó en Sicarm en una mesa redonda sobre jóvenes emprendedores, donde expuso ideas relacionadas con el mundo de la empresa y la tecnologías, que también recoge periódicamente en su blog juanegea.com.



Juan Egea, director de Digio. / CEDIDA

OPINIÓN

F. POVEDA PALACIOS GERENTE DE DELOITTE

La búsqueda de inversores ante la falta de liquidez

La actual crisis económica ha supuesto un descenso de los resultados de una gran parte de las empresas murcianas que ha derivado en una falta de liquidez por el retroceso en la generación de caja, que en algunos casos puede poner en dificultades la continuidad y viabilidad de las mismas.

Las empresas se han encontrado en pocos meses en un entorno de ralentización de la demanda de los consumidores unida a la restricción al crédito, combinada, en muchos casos, con un elevado apalancamiento financiero de partida derivado de los procesos de expansión empresariales acometidos en los últimos años, lo que ha producido el estrangulamiento generalizado de la tesorería (falta de liquidez) anteriormente mencionada.

En la actual situación de creciente necesidad de liquidez, las alternativas más comunes para hacer frente a la misma son las siguientes:

- Reestructurar el negocio, para maximizar los flujos de caja de las operaciones.
- Aplazar o refinanciar los vencimientos de la deuda, para adecuar su repago a la generación de caja actual.
- Capitalizar el negocio, por parte de los accionistas actuales.
- Recurrir a los mecanismos legales ante situaciones de insolvencia (por ejemplo, presentar el concurso de acreedores).
- Buscar inversores distintos de los accionistas actuales.

La alternativa de encontrar socios inversores que aporten liquidez al negocio a cambio de la cesión de una parte de la propiedad que, en algunas situaciones, puede llegar a suponer la pérdida del control por parte de los accionistas actuales, es una alternativa compleja, pero viable, en la presente situación del mercado.

Los potenciales inversores exigen elevados retornos a sus inversiones para compensar el mayor riesgo operativo y financiero actual del mercado. Por ello, la valoración de los negocios y de los activos de las compañías suele ser el aspecto de discrepancia más importante entre los accionistas y los potenciales socios inversores, habiendo ya provocado un descenso generalizado tanto en las cotizaciones como en los múltiplos de las últimas transacciones realizadas. El descenso de valor mencionado responde a la disminución de los resultados de las empresas (EBITDA) como consecuencia de la ralentización de la demanda y a la compresión de múltiplos en las transacciones, por el menor apalancamiento en las operaciones y por la mayor prima de riesgo que se le exige a las inversiones en el

capital.
¿Qué requisitos adicionales a la elevada rentabilidad de la inversión y a la acorde valoración del negocio y de los activos suelen exigir los inversores?

- 1) Tener capacidad de intervenir en la gestión, así como tener confianza en el equipo gestor
- 2) Que el plan de negocio, realizado de manera conservadora, sea viable
- 3) Que el nivel de deuda sea asumible por el negocio
- 4) Liquidez futura, acordando mecanismos que permitan, en un futuro, la desinversión maximizando el valor en la salida
- 5) Garantías de los actuales accionistas relativas a las actuaciones anteriores al momento de entrada de los nuevos inversores

En definitiva, la posición en el mercado y la ventaja competitiva de algunas empresas murcianas, que se han visto afectadas por la rapidez de la actual crisis económica, pueden resultar atractivas para potenciales inversores, que a cambio de una elevada tasa de retorno de su inversión pueden, además de garantizar la continuidad de las mismas, fortalecer los climas de las compañías, completar los planes de expansión que se encuentren en curso y mantener (o incluso aumentar) la cuota de mercado de los respectivos negocios.

ADVERTENCIA

«En ocasiones, encontrar nuevos inversores supone la pérdida del control de los accionistas»

FUTURO INVERSOR

«La posición en el mercado de algunas empresas murcianas puede ser un gran atractivo»



EN MURCIA

La consultoría busca hoy consolidar sus proyectos más estratégicos e importantes

OBJETIVO

Digio está dedicado a la creación de nuevas fórmulas de negocio a Internet