

# Axpe Consulting afianza su internacionalización

En 2009, un 30% de su facturación provendrá de fuera de España

Todo el equipo fundacional de Axpe Consulting tiene más de 20 años de experiencia en grandes multinacionales europeas. Si bien no ocuparon cargos directivos en sus anteriores compañías, su experiencia les sirvió para constatar las necesidades del mercado de servicios de TI, como son agilidad, flexibilidad y proximidad. Hoy, la consultora, que factura 42 millones de euros y cuenta con más de 1.150 profesionales, afronta una etapa de internacionalización de su actividad en Europa.

## Fernando Muñoz.-

A principios de este año, Axpe Consulting emprendió su aventura internacional con la apertura de una oficina en París. Esta decisión no hubiera sido posible si "la compañía no hubiese asistido desde hace ocho años a un crecimiento constante", apunta Manuel Revuelta, su consejero delegado. Axpe Consulting finalizará el año con una facturación cercana a los 43 millones de euros, lo que supone un crecimiento medio en el último

año de un 25%. De cumplirse las previsiones optimistas de la consultora para los próximos tres años, ésta alcanzará una facturación de 100 millones de euros, de los que un 30% provendrá del negocio internacional.

El crecimiento de la consultora, según explica su consejero delegado, "pasará por un desarrollo orgánico y por realizar una serie de adquisiciones". De hecho, desde hace tres años, Axpe Consulting está estudiando la compra de tres pequeñas empresas que "nos aportarán producto específico para el ámbito de industria y el sector financiero".

## Globalización

Axpe Consulting, consciente de la globalización del mercado, afrontó la internacionalización de su actividad con la apertura de la mencionada oficina en Francia, en la que trabajan 40 consultores, principalmente, en el entorno ERP. Actualmente, cuenta con clientes como Société Générale, France Telecom y otras compañías del sector *retail* francés.

La sede parisina, que ya está plenamente operativa, "será rentable desde el primer momento", apunta Revuelta, quien añade, que "el negocio de Axpe en Francia es más rentable que el desarrollado en España".



Sede de Axpe Consulting en Madrid.

Por otra parte, actualmente, un 5% de los 43 millones de euros de facturación proviene del mercado francés. Las previsiones para 2007 son igual de optimistas, y se espera alcanzar los 5 millones de euros. La elección de Francia como primer desembarco internacional responde, según Revuelta, "a que todo el equipo directivo de Axpe provenía de multinacionales cuyo ámbito de actuación ha sido el escenario europeo". Un mercado que aportará a la consultora más desarrollo tanto desde la perspectiva de la tecnología como del resultado económico. Una vez consolidado el mercado francés "el siguiente paso natural será Londres", apunta Revuelta.

Por otra parte, Axpe Consulting no quiere ser menos en la querencia natural de las empresas españolas hacia el mercado latinoamericano, y durante el próximo año hará crecer su negocio en estos mercados, aunque, a diferencia de lo hecho en Europa, donde el desembarco ha sido directamente con la apertura de oficinas, la implantación se hará de la mano de grandes clientes españoles.

## Escenario de *nearshore*

España se encuentra ante una buena oportunidad para dinamizar la economía nacional a través

de las TIC y el *nearshore*, la deslocalización hacia nuestro país de empresas radicadas en otros países europeos. Consciente de esta realidad, Axpe Consulting ha puesto a disposición de los clientes con los que ya cuenta en Francia los centros de desarrollo que dispone en Valladolid y Zamudio (Vizcaya), que obtendrán la certificación CMMi nivel 3 en octubre del próximo año. De momento, desde estas *software factory* Axpe Consulting sólo ofrece servicios a compañías con presencia en nuestro país, aunque "nuestro objetivo es que a partir del próximo año las factorías de Zamudio y Valladolid lo hagan también a clientes franceses", apunta Revuelta. Actualmente, desde la factoría de Valladolid se ofrece servicio a la Junta de Castilla y León y al Grupo Telefónica, mientras que desde Zamudio se presta servicio a clientes vascos y a Vodafone España.

En cuanto a la externalización de los procesos de negocio (BPO), ésta supone actualmente un 10% de la facturación de la consultora, unos cinco millones de euros. Durante el próximo año, "nuestro objetivo es desligar la parte de BPO como una compañía independiente, probablemente bajo la denominación de Axpe BPO", indica Revuelta.

## La asistencia técnica en Axpe se llama General Software

Si en un primer momento hizo lo propio Accenture con Coritel o Capgemini con Sogeti, ahora, le ha tocado el turno a Axpe Consulting con General Software. El perfil de estas compañías lo constituye una estructura plana integrada, apoyada en partners tecnológicos, con un coste ligeramente inferior a los aplicados por las casas matrices. El componente que desde Axpe Consulting se le quiere dar a General Software "no es otro que una flexibilidad en su oferta de servicios, y sobre todo, una fuerte competitividad en el precio de sus servicios", apunta Manuel Revuelta, consejero delegado de Axpe Consulting.

Actualmente, casi un 10% de la facturación total de la consultora corresponde a actividades realizadas por General Software, una compañía independiente, cuyo 33% del capital es de Axpe Consulting y el resto pertenece a los 150 profesionales que trabajan en la empresa. "La función de esta compañía es orientarse a mercados exclusivamente de asistencia técnica", concluye Revuelta.

## PLAN ESTRATÉGICO DE LA CONSULTORA PARA 2007-2009

