

Inteligencia electrónica

El gran conocimiento técnico y el *know how* acumulado en tres décadas son sus principales bazas. Las mismas que han permitido a esta pyme madrileña, dedicada al desarrollo de sistemas electrónicos de pago, seducir a las empresas líderes de la economía española. Sus tarjetas *inteligentes* sirven como llave de acceso o monedero de pago en el entorno de trabajo de estas grandes firmas. Unas tarjetas, a cuyas prestaciones sólo pone límite la imaginación del cliente.



Araceli Hernández / Fotos: Jorge Moreira

Volkswagen, Ford, Renault, El Corte Inglés, Grupo Santander, La Caixa, Leche Pascual, Nestlé... Son muchas las empresas que sueñan con incorporar a su cartera de clientes a estos primeros espadas de la economía, pero pocas las que lo consiguen. **Tratécnica**, una pyme madrileña con una extensa trayectoria en el mundo de la tecnología, es una de ellas. Dos ingenieros, **Pedro Tejedor** y **Enrique Rovira**, vislumbraron la utilidad de desarrollar sistemas electrónicos de pago basados en tarjetas inteligentes. Y así, por ejemplo, los empleados de la Ciudad Financiera del Santander cuentan con la tar-

jeta corporativa *Campus Boadilla* que integra un monedero electrónico de la red 4B. La política *sin efectivo* que rige estas instalaciones permite el consumo de refrescos, tentempiés o cafés en más de 225 máquinas de distribución automática o el acceso a los comedores, gestionando incluso la aplicación de bonos de comida. Además, desde el pasado septiembre en que se inauguró La Tienda, la plantilla puede realizar compras de artículos de primera necesidad y contratar servicios. Y, en breve, podrán también hacer uso de las instalaciones del hotel y del campo de golf.

Chip con marca española

Detrás de estas tarjetas inteligentes están la tecnología y el *software* desarrollados por **Tratécnica**, que ha dado lugar a los sistemas Atlas y Cosmos. "Basados en tarjetas con microprocesador de alta seguridad, dan acceso a todos los procesos sometidos a control dentro de una empresa: entrada, presencia, uso de fotocopiadoras y ordenadores, firma digital... Además, guardan los registros y facilitan la obtención de informes sobre todas las actividades", explica Pedro, socio fundador. Acciones a las que se añade "su uso como monedero electrónico para adquirir productos o servicios dentro de la



Pedro Tejedor es el fundador, junto a Enrique Rovira, de esta singular pyme tecnológica española.

empresa, incluso cuando la oferta proceda de distintos operadores", comenta. De momento, la firma ha emitido más de 1.150.000 tarjetas de usuario y ha instalado alrededor de 16.000 terminales para su uso, que también son de diseño y fabricación propia. La principal baza de sus sistemas es que son "de altísima seguridad. Atlas, el de más altas prestaciones, incorpora un sistema de encriptación de datos que le sitúa al mismo nivel de seguridad que el de un banco. Además, la fórmula de doble reconocimiento, personal y por tarjeta, no permite la realiza-

TRATÉCNICA EN CIFRAS

Año de creación	1968 (distribuidor), 1977 (productos propios)
Nº empleados	70
Líneas de negocio	3: sistemas electrónicos de pago, maquinaria para procesar efectivo (Hispacounter) y sistemas de filtración para la industria
Sede central	Madrid
Delegaciones	Barcelona, Bilbao, Valencia y Sevilla
Clientes	Volkswagen, Mercedes, Nissan, Ford, Renault, Rover Bosch, Citroën, Leche Pascual, Nestlé, Danone, Acerinox, Cepsa, El Corte Inglés, La Caixa, EMT de Madrid, EMT de Barcelona, Endesa, Centro Penitenciario Can Brians (Barcelona), Las Rejas Club de Golf de Majadahonda (Madrid)
Productos estrella	Atlas y Cosmos (sistemas electrónicos de pago)

ción de operaciones fraudulentas ni la falsificación de tarjetas". Pedro cuenta la anécdota de que en algún *chat* han encontrado peticiones de ayuda de internautas para reventar sus códigos, "pero no lo han logrado".

El éxito obtenido con la actividad de esta división animó a los propietarios a adquirir una empresa familiar especializada en la fabricación de maquinaria para procesar efectivo. "Compramos **Hispacounter** en 1992, el año de la Expo y las Olimpiadas, un mal momento porque el frenazo que sufrió la economía a partir de sep-

empresa del mes

Son proveedores en exclusiva de los sistemas de filtración para el Grupo Volkswagen en España

tiembre nos salpicó de lleno; en la empresa no sonaba ni un teléfono”, recuerda Pedro.

Aún así, la decisión fue un acierto, “las sinergias entre las empresas eran claras; sus clientes –firmas de vending, casinos, transporte de fondos o transporte urbano para depósito de recaudaciones–, nos permitían complementar nuestra cartera y también ampliar la oferta en un área que no nos era desconocida”.

De esta forma, Tratécnica abrió no su segunda, sino su tercera línea de negocio, porque desde su fundación también opera en el campo de los sistemas de filtración industrial. Primero, como distribuidor en exclusiva de marcas extranjeras; pero ahora también investigando y desarrollando materiales en su propio laboratorio.

Posición destacada

Automoción y laminación, petroquímico y alimentación son los sectores a los que proveen de estos materiales utilizados en diversos procesos industriales para filtrar todo tipo de sustancias. Es un mercado donde las grandes compañías llevan la voz cantante, pero han conseguido hacerse su hue-



ENRIQUE ROVIRA

Ingeniero industrial, fue el primer empleado de la empresa cuando llegó a Madrid desde su Barcelona natal. Es socio de Tratécnica y se ocupa de la búsqueda de nuevos negocios y la gestión de grandes proyectos. Ha trabajado para el INI, bancos como el Atlántico y el Urquijo, y fue, durante 16 años, director financiero de CASA.

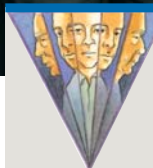
MANUEL FERNÁNDEZ

De 54 años de edad, este ingeniero técnico se incorporó a la empresa en 1974. Hoy es el director de la división de Filtración y bajo su responsabilidad también recae el control de las delegaciones y de las compañías a las que representan en España.

ALFONSO MORCILLO

El director financiero se incorporó a esta firma hace ya 23 años, procedente de un despacho de abogados madrileño.

Formado en ingeniería por ICAI y en Dirección y Administración de empresas por el Instituto de Empresa, cuenta con siete personas a su cargo.



Cambio generacional

co: “Ocupamos una posición singular, que logramos mantener por el gran conocimiento técnico que poseemos y por el *know how* que acumulamos”, aseguran.

Lo cierto es que, por ejemplo, son los proveedores en exclusiva de los sistemas de filtración

De capital español, Tratécnica fue en sus orígenes propiedad de tres socios. Actualmente su accionariado se reparte al 50% entre Pedro Tejedor y Enrique Rovira, quienes actúan como consejeros de la firma. En 1992, “para completar nuestra actividad en sistemas electrónicos de pago vimos la oportunidad de adquirir Hispacounter”. Esta empresa familiar, dedicada a la fabricación de maquinaria para procesar dinero en efectivo, está participada al 50% por Tratécnica y Pedro Tejedor.

A lo largo del tiempo se ha ido conformando un equipo diverso para el que ha servido

de cantera la propia empresa. Manuel Fernández, al frente de la división de Filtración, Alfonso Morcillo, a cargo de las finanzas, y Andrés Martínez, como director comercial, han hecho carrera dentro hasta alcanzar sus actuales puestos. Precisamente, la alta cualificación profesional de sus mandos es una de las variables que están considerando los fundadores ahora que estudian el relevo generacional, pese a que en el grupo trabajan dos hijos de Pedro: Eduardo y Santiago. “Contamos con personal muy bien preparado, que tiene las mismas posibilidades que cualquiera de los miembros familiares”, explican.

Gran conocimiento técnico



La bicefalía en la propiedad se extiende también a la dirección de la empresa.

Eso sí, con una división de funciones. Mientras Pedro presta mayor atención a las áreas de sistemas electrónicos de pago e Hispacounter, Enrique supervisa el de filtros industriales. En todo caso, “siempre sin interferir, sino colaborando, en la toma de decisiones con sus responsables”. Además, celebran reuniones trimestrales, a las que se convoca al personal para dar a conocer objetivos, estrategias e intercambiar experiencias: “Lo que también nos sirve para alimentarnos de ideas que, muchas veces, son el origen para arrancar nuevos proyectos”, apuntan.

Ambos propietarios son conscientes de que su principal debilidad, “sobre todo, en el campo de la filtración, es nuestro tamaño; hoy en este segmento del mercado se están creando grandes corporaciones con las que es difícil competir, pero contamos con la ventaja de ser más flexibles en la respuesta al cliente”, comentan.

Por otra parte, aseguran que su principal valor, reconocido por el mercado, es “el conocimiento técnico que poseemos tanto de los productos como de sus aplicaciones”. Una circunstancia en la que abunda la experiencia con la que cuenta gran parte de la plantilla: “Lleva muchos años trabajando con nosotros, lo que nos permite dar soluciones que otras firmas no están en condiciones de ofrecer”, aseguran.

para el Grupo Volkswagen en toda España y trabajan, prácticamente con todas las grandes marcas del sector. “El Grupo Nissan y, más recientemente, Rover Bosch, se han incorporado a nuestro portafolio”. En el caso de este último, para su factoría de Portugal.

Y aunque ésta no será su primera pica en el exterior, “es un ámbito en el que preferimos ir despacio”. Explica Pedro que éste es “uno de los temas pendientes de resolver, porque pro-

mocionar productos en el extranjero es caro y el éxito es difícil de predecir. Nuestros sistemas necesitan un apoyo técnico directo y cercano, por lo que pese a la confianza que tenemos en los productos somos conscientes de la dificultad. Hemos intentado introducirnos en mercados como el ruso o el polaco con escasos resultados”. No obstante, no descartan dar el salto; de hecho, actualmente realizan gestiones con una firma con la idea de implantar el sistema electrónico de pago Atlas en cuatro universidades de Colombia.

Nuevos modelos

Y si ésta es una asignatura aún pendiente, no lo es el mercado doméstico. Desde la oficina de Madrid y las delegaciones de Barcelona, Bilbao, Valencia y Sevilla concentran esfuerzos en diversificar su gama de máquinas de cambio. “En 2005 tuvimos un pequeño bache en la facturación porque el sector del trans-



El nivel de seguridad que presentan los sistemas electrónicos de pago de la esta empresa son similares a los de la banca.

EVOLUCIÓN DE LA FACTURACIÓN

AÑO	FACTURACIÓN	% CRECIMIENTO
2002	9.400.000	
2003	8.800.000	-6,8
2004	9.100.000	3,3
2005	8.900.000	-2,2
2006*	11.400.000	22

* Previsión. Cifras en euros.

Empezar un buen negocio es un duro ejercicio...

comienza con 14 años de experiencia

FRANQUICIAS

GIMNASIOS
CIVILIZACION
wellness center

Información Franquicias

Tlf.: 902 36 35 50

C/Sevilla s/n (antiguo edif. Hacienda)
28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)

Un nuevo concepto en
INSTALACIONES DEPORTIVAS

www.bodyfactory.es

empresa del mes

Prevén aumentar la facturación el 22% con el lanzamiento de nuevas máquinas de cambio de efectivo

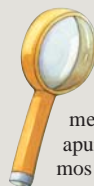
porte de fondos redujo sus inversiones y también disminuyeron los pedidos de máquinas de la banca para sus oficinas, pero este ejercicio contrarrestaremos ofertando un nuevo modelo que amplía las prestaciones". En sus previsiones figura un crecimiento del 22%, lo que les llevaría a facturar 11,4 millones de euros.

En ello están, con proyectos como el que acaban de finalizar: la instalación de los sistemas de *vending* en la fábrica que la marca automovilística Seat tiene en Marto-



En el laboratorio investigan y desarrollan mejoras para sus sistemas de filtración industrial.

Calidad técnica y humana



La capacidad técnica es la cualidad imprescindible para trabajar en esta pyme. Ahora bien, como apunta Enrique, "buscamos cada vez más personas que acompañen este perfil técnico con dotes comerciales". Una exigencia impuesta por la competitividad que rige el mercado. Pero la relevancia que para los fundadores de Tratecnica tiene la plantilla va más allá, porque "en una empresa de nuestro tamaño es vital la capacidad de convivencia e integración"; de ahí

que a la hora de seleccionar personal, sobre todo para puestos clave, los candidatos tengan que pasar por una entrevista con los dos propietarios. "Es la mejor fórmula para valorar su calidad humana", comentan.

Actualmente trabajan 70 personas, cuya media de edad ronda los 35 años. Ingenieros de diversas especialidades es el perfil dominante, así como técnicos con formación profesional. La actividad tecnológica que soporta la firma también requiere conocimientos de inglés, por lo que de forma permanente el personal realiza cur-

sos de este idioma, "que casi en su totalidad financia la casa. Y digo casi, porque ellos hacen una pequeña aportación a fin de incentivar el interés", matiza Pedro.

Otra área que requiere de formación continua es la de filtraciones; "cada vez que se lanza una línea nueva, organizamos charlas, visitas al fabricante y cursos en sus sedes con el objeto de conocer en profundidad los productos". Y es que en el conocimiento exhaustivo de lo último que se lanza al mercado reside su principal baza frente a la competencia.

rell. Un total de 200 máquinas de distribución automáticas y 20 recargadoras de efectivo.

Otro proyecto a impulsar este año es la introducción de sus sistemas electrónicos de pago en los campos de golf, donde son una solución eficiente para la gestión de reservas, acceder al recinto, adquisición de bolas en los campos de entrenamiento, pagos en restaurante y cafetería, entre otros muchos servicios. El Club de Golf Las Rejas de Majadahonda (Madrid) ha sido el primero en adoptarlo.

Si han sabido dotar de inteligencia a las tarjetas, a buen seguro también sabrán llegar hasta el final de sus objetivos. 