



Sede de la empresa en San Sebastián. Cuenta, además, con otro edificio en Madrid.

Telecomunicaciones a medida de pymes

TEXTO VERA CASTELLÓ

Centrarse en las pequeñas y medianas empresas ha permitido a la compañía vasca Ibercom hacer sombra a los gigantes de la telefonía

Si fuéramos americanos, habríamos nacido en un garaje de Silicon Valley, pero como somos vascos, dimos nuestros primeros pasos en la trastienda de la carnicería de un familiar, en Donosti", reflexiona con sorna José Poza, consejero delegado de Ibercom.

Su origen vasco les ha debido dar arrojo y carácter, ya que esta empresa que factura cerca de 7 millones de euros lleva 15 años creciendo a ritmos del

20% y no se ha amedrentado a la hora de hacerle la competencia a los gigantes de su sector en toda España.

Cuenta con una base de casi 15.000 clientes -pymes- repartidos por toda España a los que dicen ofrecer conocimiento de sus necesidades y demandas, implementando calidad, solvencia técnica y precios de mercado competitivos. Sus servicios están sustentados, fundamentalmente, por cuatro pilares, y cada uno de ellos engloba distintas soluciones tecnológicas: in-



José Poza, consejero delegado de Ibercom, el día de su salida a Bolsa.

Línea directa Donosti-Silicon Valley

LA SALIDA A BOLSA de Ibercom estuvo acompañada por una gran novedad. La incorporación de Bernardo Hernández como presidente no ejecutivo de la compañía.

Un golpe de efecto dada la reconocida trayectoria internacional y peso en el sector de las nuevas tecnologías e internet del quien participó, entre otros proyectos, en el nacimiento o

desarrollo de empresas tan emblemáticas como Idealista.com, 11870.com, Floresfrescas.com o BodaClick (de la que hace unos días ha sido nombrado presidente). Incluso llegó a presidir también la exitosa red social española Tuenti.

Actual máximo responsable del área de producto del todopoderoso Google, además de fundador y presidente de

StepOne, compañía que ayuda a emprendedores y empresas españolas para abrirse camino en los Estados Unidos, Hernández se incorporó a finales del pasado año.

"Nuestra relación se inició hace dos años, durante un viaje a Silicon Valley organizado por el Gobierno vasco", recuerda el máximo ejecutivo de este proveedor de servicios de teleco-

municaciones. "Le sorprendió que estuviéramos dando la batalla a Telefónica y pidió que le fuéramos informando de la evolución de Ibercom, así que seguimos en contacto y cuando decidimos salir al mercado pensamos que queríamos que apostara con nosotros en la estrategia de la compañía y saber de primera mano lo que se estaba moviendo por allí".



José Poza (izquierda), consejero delegado, y Bernardo Hernández, presidente de Ibercom.



SERVIDORES. Ibercom destina 800 metros cuadrados a su Internet Data Center. Sus instalaciones, divididas entre Madrid y San Sebastián, se completan con otros 1.200 metros cuadrados destinados a oficinas.



SIN CORTES EN EL SERVICIO. En sus instalaciones cuentan con un grupo electrógeno propio. El objetivo de este equipo es poder asegurar a los clientes la continuidad del servicio si se produjeran cortes de electricidad.

ternet data center, servicios de voz tradicional, voz IP y la conectividad, tanto privada como pública, a través de la web.

Ibercom nació hace 15 años, "cuando internet en España era solo una esperanza". Por entonces, Poza era profesor de Redes en la Universidad del País Vasco y, animado por su visión de futuro, decidió dar el salto como emprendedor y crear un proveedor de servicios de internet (o ISP, por las siglas en inglés de *internet service provider*). En aquellos años había más de 500 de esas empresas hasta que "se desinfló la burbuja y de aquellas quedamos menos de una docena", reconocen desde la compañía.

La empresa nació en San Sebastián y desde allí ha ido creciendo. "Decidimos apostar por el pyme dado nuestro tamaño". Efectivamente, eran muy pequeños. Solo tenían tres socios: un gestor, un financiero y un técnico, que reunieron 500.000 euros. Hoy solo quedan dos de ellos, Poza y Luis Villar.

A partir de ahí fue creciendo a golpe de adquisiciones. Primero, Loop Telecom, en 2002 -empresa americana en pleno desembarco en España que les permitió el salto del País Vasco a Madrid y Cataluña-, y posteriormente, en 2005, Balada Telecomunicaciones, especializada en empresas.

Pero el gran salto se dio con la compra de Tiscali Comunicaciones en 2007, más enfocada a las telecomunicaciones globales. "Vendieron a Ya.com la parte de usuario final y nosotros nos quedamos con la infraestructura de operador y el área de empresas".

En 2009, Ibercom ya era rentable y desde entonces no ha abandonado un atributo que hoy en día no pueden exhibir todas las empresas.

Digerido el crecimiento no orgánico, desde 2010 Ibercom solo tiene una cosa



La compañía emplea actualmente a 50 trabajadores.

Instalaron sus primeros servidores en la cámara de frío de la carnicería de un familiar en San Sebastián

en la cabeza: ofrecer a sus clientes lo que denominan la *factura única*. Para ello necesitan dar servicio de telefonía móvil, la única pata que les quedaba para convertirse en operador integral de telecomunicaciones. Y en ello están. De hecho, esperan estar ya listos para otoño. Mientras tanto, están dando ya servicio de datos con soporte 3G.

De aquellos primeros servidores en la cámara de frío de la carnicería de un familiar han pasado a emplear a 50 personas y disponer de instalaciones propias en San Sebastián y Madrid: más de 1.200 metros cuadrados para oficinas y 800 metros cuadrados para su Internet Data Center.

¿Dónde está la clave de su éxito? Su fundador siempre tuvo claro que había que apostar por la pequeña empresa y no por el usuario final. "Los grandes operadores juegan a todos los palos, pero nosotros nos hemos especializado en el área empresarial y ahí nos mantenemos".

No tienen muchos clientes, pero sí les ofrecen gran calidad. "Somos profesionales trabajando para profesionales y tenemos servicios siempre diferenciales", explica Poza. Pone de ejemplo cómo la ADSL que comercializan tiene respaldo 3G para no dejar nunca a sus clientes sin conexión.

Poza está satisfecho con el crecimiento de la empresa y convencido de las buenas perspectivas de futuro de su compañía. Tal es su apuesta por el plan de negocio de Ibercom que asegura que el punto más débil de la empresa es "la situación del país". "Esa es la mayor incertidumbre".

MAB: en busca de financiación

Este último tramo ha sido más difícil que los anteriores en la trayectoria de Ibercom. Cuando decidieron poner los mimbres para ofertar el servicio de telefonía móvil a sus clientes y se lanzaron a buscar financiación, se toparon con el no de las entidades que tradicionalmente habían apoyado sus proyectos.

Fue cuando se cerró esa puerta cuando vieron en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) una oportunidad que no dudaron en aprovechar. Lamentablemente, su experiencia en Bolsa, valiosa a la hora de dar visibilidad e imagen a la compañía, no está siendo lo positiva que esperaban.

La empresa comenzó a cotizar en el MAB el pasado 30 de

marzo, sin embargo, el mercado no le ha acompañado.

"Seguimos sin entender muy bien cómo va la Bolsa", asegura con cierta perplejidad Poza. "Hemos logrado muy buenos resultados económicos y superado nuestras expectativas. Aun así, la acción no ha dejado de bajar. Lo cierto es que no lo entendemos", añade.

Fue la primera empresa vasca en cotizar en el MAB y, de hecho, la Administración regional se hizo con el 12% de la colocación a través de la SPRI (Sociedad para la Promoción y Reconversión Industrial). El resto del accionariado lo componen unos 400 accionistas, desde otros institucionales a particulares de distinto tamaño.