

## Presidente de Acens

# FAUSTINO JIMÉNEZ

*“Nuestra situación en el mercado nos permite ser una empresa independiente”*

G. Gómez

**A**cens ofrece soluciones IP (protocolo de Internet) para las empresas más exigentes, desde servicios de alojamiento páginas webs, hasta redes privadas virtuales, soluciones avanzadas de correo y servicios integrales de “e-comercio” y “backup”. El presidente de la compañía, Faustino Jiménez, asegura en esta entrevista que “la facturación en 2005 rondará los 12 millones de euros”, lo que supondrá un incremento del 30% con respecto a 2004. Empresas como Mahou-San Miguel, Urbis, Sun Planet o el Colegio de Ingenieros Técnicos de Telecomunicaciones y el Consejo Superior de Cámaras de Comercio ya confían en las soluciones de Acens.

**ejecutivos:** En palabras sencillas y para acercar su actividad a los tecnófobos, ¿qué es lo que hace su empresa?

● **Faustino Jiménez:** Acens es un proveedor de soluciones corporativas IP, orientadas, por tanto, al mercado empresarial. Nos dirigimos a todos los segmentos de este mercado, desde las pymes y el pequeño proyecto Internet, hasta la gran empresa y el gran proyecto Internet, para los que ofrecemos distintas posibilidades para externalizar sus equipos y aplicacio-



Faustino Jiménez.

*No emplearía el termino “tecnificar” las pymes. Se trata de evolucionar. Por ello, cada vez un mayor número de empresas se suben al carro de las nuevas tecnologías*

nes web y para resolver sus necesidades de comunicaciones corporativas.

**ej:** ¿Cuál es el valor diferencial de su compañía?

● **FJ:** Nuestra lucha constante por poner a disposición de las empresas un servicio 100% profesional con un 99,9% de garantías. Ofrecemos una gama de servicios y productos tan amplia y avanzada que permiten a nuestras empresas clientes crecer a la medida de sus necesidades, sin la preocupación de tener que cambiar de proveedor y con la tranquilidad de saber que, en un momento dado, pondremos a su disposición la solución a medida que más se adecúe a sus requerimientos.

Acens es un proyecto serio y profesionalizado desde su nacimiento, nuestra situación en el mercado nos permite ser una empresa independiente con lo que podemos ofrecer a nuestros clientes un servicio que no está ligado a ningún operador de telecomunicaciones concreto y, desde siempre, hemos apostado fuerte por un excelente soporte técnico-comercial.

**ej:** ¿Cuál ha sido la facturación del año 2005? ¿Se cumplió con los objetivos estimados?

● **FJ:** A falta del cierre definitivo del año, la facturación en 2005 rondará los 12 millones de euros. Esto supone un crecimiento superior al 30% sobre 2004, superando los objetivos marcados.

**ej:** ¿Qué necesidades y carencias detectan en las empresas nacionales?

● **FJ:** Las necesidades van en aumento y las carencias se van reduciendo, lo que es positivo. Han aparecido nuevas necesidades en el ámbito de los servicios avanzados de Internet (nuevos dominios, soluciones cada vez más avanzadas de correo electrónico, nuevas aplicaciones web, etc.), así como en lo que se refiere a la movilización de dichos servicios a través de dispositivos móviles. Las carencias se van reduciendo a medida que las empresas van conociendo mejor las posibilidades que les brinda Internet.



Edificio de Acens.

#### Grandes y pequeñas

**ej:** ¿Cuál es el perfil y tamaño de los clientes de Acens? ¿Qué sectores tienen mayor demanda?

● **FJ:** Todas las empresas, sean del sector que sean, pueden beneficiarse de las soluciones tecnológicas existentes, por lo que somos una empresa sin sectorización. Prestamos servicios a todo tipo de empresas, tanto en cuanto al sector como a su tamaño. Estamos capacitados para atender las necesidades de la "gran empresa", de hecho, en los últimos años estamos adquiriendo un porcentaje cada vez mayor de éstas, lo que no es óbice para que nuestra cartera de clientes esté compuesta por pymes en un 70%, que han ido creciendo con nosotros.

**ej:** ¿Cree necesario "tecnificar" las pymes? ¿Qué alternativas ofrece Acens para estas empresas?

● **FJ:** No emplearía el término "tecnificar" las pymes. Se trata de evolucionar. Por ello, cada vez un mayor número de empresas se "suben al carro" de las nuevas tecnologías. Un ejem-

plo, la industria cinematográfica, desde el cine mudo hasta nuestros días, la evolución es consustancial al desarrollo del mundo tecnológico, y en los últimos 10 años la evolución es exponencial. Así, podemos aplicar este ritmo evolutivo a todas las empresas.

**ej:** ¿En qué consisten los servicios de *housing* y *hosting* para empresas, servicios de redes de datos y conectividad?

● **FJ:** En términos sencillos, los servicios de *housing* y *hosting* hacen referencia al alojamiento webs y aplicaciones. En el primer caso alojamos incluso las máquinas propiedad del cliente y en el segundo prestamos el alojamiento a través de nuestras propias máquinas. Obviamente, este alojamiento va unido a la prestación de todos los servicios que cada cliente necesita en cada momento concreto.

Los servicios de redes de datos y conectividad permiten la conexión a Internet de los sistemas de nuestros clientes y principalmente la interconexión de sedes o localizaciones de las empresas que necesitan disponer

de comunicaciones privadas y gestionadas por Acens. Además de estos servicios de telecomunicaciones, aportamos una capa de servicios centralizados que aportan seguridad, disponibilidad y funcionalidad al usuario.

**ej:** Acens tiene dos *Data Centers*, Madrid y Barcelona. ¿Cuáles son sus funciones y utilidad?

● **FJ:** La función básica de nuestros *Data Centers* es "dar vida", de la forma más segura posible, a todos y cada uno de los servicios y productos que nuestras empresas clientes disfrutan. Nuestros *Data Centers* han sido diseñados para que prime al máximo la seguridad en su funcionamiento. Su construcción y equipamiento se han realizado en varias etapas de crecimiento, cada una de ellas respetando rigurosamente las premisas de fiabilidad y redundancia de n+1 en todos los servicios.

**ej:** ¿Qué capacidad de servicios tienen estos *Data Centers*?

● **FJ:** Depende de las necesidades de servicio de las empresas cliente, pero a plena carga tendrían capacidad para dar servicio a varios cientos de miles de empresas.

**ej:** ¿Puede describirnos un caso exitoso de alguno de sus clientes mediante el uso de tecnología Acens?

● **FJ:** Elegir uno es difícil. Podría hablar de Urbis, de Sun Planet, del Colegio de Ingenieros Técnicos de Telecomunicaciones o del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, pero por describir sólo uno mencionaré el caso del grupo cervecero Mahou-San Miguel. Sus campañas de marketing abarcan, además de medios tradicionales, el mundo *on-line*. Una de las soluciones que les prestamos permite afrontar miles de descargas de ficheros de sus campañas de contenidos interactivos, sin necesidad de acometer fuertes inversiones económicas, ni disponer de un equipo técnico que administre complejas infraestructuras.



Instalaciones de la empresa.

La robustez y capacidad de nuestra plataforma tecnológica, denominada Celens, permite ofrecer a nuestros clientes, servicios de alojamiento compartido de alta fiabilidad y rendimiento. Esta tecnología es fruto de una importante inversión y de un avanzado desarrollo que se basa en conceptos y recursos de última generación.

Desde 29,95 €

**ej:** ¿Cuál es inversión media de una empresa al contratar los servicios de Acens? ¿Y cómo se puede uno sentir libre de los "hackers"?

● **FJ:** Es difícil hablar de una media. Ofrecemos soluciones de *hosting* compartido desde 29,95 euros al mes, y en el otro extremo, tenemos clientes con soluciones complejas de *hosting* y redes privadas virtuales a los que facturamos por encima de los 100.000 euros anuales. Respecto a los "hackers", las medidas a tomar son sencillas: acudir siempre a proveedores de garantías, y activar siempre los servicios de seguridad (antivirus, antispam...) que estos proveedores ofrecen.

**ej:** ¿Qué utilidad tiene la celebración y participación en ferias tecnológicas como SIMO Madrid?

● **FJ:** Acens está presente desde hace seis años en SIMO. En este tiempo, hemos vivido de primera mano el auge de las "empresas .com", el estallido de la burbuja tecnológica, las consecuencias de ésta y, en los últimos años, el camino hacia la madurez del mercado. SIMO es un punto de encuentro, un lugar donde ver y dejarse ver. El mundo tecnológico está sometido a continuos cambios y SIMO debe adaptarse.

**ej:** ¿La "liberalización" de los dominios ".es" se ha notado en su volumen de negocio?

● **FJ:** Acens es uno de los Agentes Registradores Oficiales que más volumen de dominios ".es" mueve en el mercado. Nuestra filosofía es abastecer a nuestras empresas clientes de todos los servicios necesarios para integrarse y sacar el máximo partido a las nuevas tecnologías. La liberalización de los dominios ".es" era necesaria para el desarrollo de la sociedad de la información y se ha notado en nuestro volumen de negocio. Establecimos uno de los precios más competitivos del mercado, fundamentalmente, como forma de apoyo e impulso a para facilitar el acceso de las empresas españolas al mundo tecnológico. e

**La liberalización de los dominios ".es" era necesario para el desarrollo de la sociedad de la información**