

MinutadoPymeBadajoz

Minutado VIDEONOTICIA GALPER

*GERENTE DE GALPER SERVICIOS INFORMÁTICOS,
Pedro Moreno.*

00:00:01:04- 00:00:07:06

Bueno, soy Pedro Moreno y soy el gerente Galper Servicios Informáticos.

00:00:11:12-00:00:37:03

Bueno, pues somos Galper. Una empresa de desarrollo de software y nos dedicamos específicamente al desarrollo de aplicaciones informáticas para la industria alimentaria en general, y particularmente para la industria cárnica, que es donde nos hemos ido haciendo fuertes desde hace unos 15 años hacia acá, nos especializamos en encontrar ese nicho de mercado en el que nos va bastante bien.

00:00:41:08- 00:01:31:15

Bueno, la idea surge cuando terminamos de estudiar tres compañeros, teníamos 24 o 25 años y habíamos terminado de estudiar los tres al mismo tiempo. Dos éramos informáticos y una economista, y decidimos montar la empresa. El Economista montó una empresa de una asesoría, pero se asoció con nosotros con objeto de darnos asesoramiento sobre los temas de índole fiscal de las aplicaciones informáticas que desarrollamos en aquella época, que eran principalmente de facturación. Esto era en 1988 por lo que llevamos ya 35 años.

00:01:41:24-00:02:44:22

Somos diez empleados ahora mismo y tenemos unos 750.000 € de facturación. Trabajamos en todo el ámbito nacional. Tenemos clientes por toda España, de industrias de todo tipo, relacionadas con la alimentación: matadero, sala de despiece, secadero de jamones, fábrica de embutidos, fabricantes de platos preparados de 4.^a, 5.^a gama... En fin, toda esa línea relacionada con la alimentación, que es lo que trabajamos. Esto fue a partir de 2006/2008, que fue cuando empezamos a especializarnos, porque antes habíamos desarrollado, aplicaciones genéricas, pero había mucha competencia, y decidimos buscar un nicho de mercado para dejar de competir con multinacionales y empresas de ámbito nacional que se habían especializado en programas estándar de facturación. La sede aquí en Montijo siempre.

00:03:00:13-00:03:40:04

El principal problema con el que nos encontramos es convencer a las empresas de la necesidad de implantar sistemas informáticos en el entorno de fábrica. ¿Por qué? Porque muchas empresas están acostumbradas, la mayoría, a poner informática en la oficina, pero aún no se ha interiorizado en el tejido productivo español el hecho de poner sistemas informáticos en planta. Entonces cuesta mucho trabajo convencer a los empresarios de que eso es algo tan necesario o más que lo que se pone en la oficina.

00:03:43:12-00:05:22:24

Bueno, pues ahora mismo la importancia es relativa. ¿Por qué? Porque creemos que en España hay mucho por hacer.

Una buena parte del tejido empresarial español en el sector de la alimentación (ronda en torno al 47-48%) tienen entre seis y 15 trabajadores, que es nuestro objetivo de mercado. Y hay unas 13 o 14.000 empresas en España, de las cuales probablemente un altísimo porcentaje, por encima del 70 o el 75%, no tienen informática en planta.

Entonces, la internacionalización es relativa. O sea, nos gusta trabajar el sector en el mercado español. No obstante, llevamos un par de años intentando entrar en en Latinoamérica y ,recientemente , hemos encontrado una consultora mexicana que trabaja en México y Centroamérica y estamos en trato con ellos para ver si somos capaces de entrar en ese mercado, porque por idioma y por cultura y por todo, nos conviene mucho más que entrar en en países donde no se habla nuestro idioma. Hay mucho mercado ahí, porque en esos países centroamericanos los sistemas de trazabilidad, producción, sanidad y seguridad alimentaria no están tan desarrollados como en España. Entonces nosotros allí podemos llegar como una avanzadilla.

00:05:26:10-00:05:59:17

Bueno, eso es consustancial a la empresa. Nosotros vendemos digitalización y ahora mismo, aquí dentro de Galper, están todo el servicio y todos los procesos están digitalizados, desde la gestión de las relaciones con los clientes o el soporte. Tenemos un sistema de tickets por el que el cliente se puede conectar y nos puede mandar una incidencia en cualquier momento que le va quedando un historial de toda su consulta y de todas las consultas que ha hecho.

00:05:59:24-00:06:33:07

Aquí la formación la tenemos estructurada en dos líneas: Hay formación externa, o sea que o bien se hacen cursos online o cursos presenciales, en el área de atención al cliente y el área de desarrollo, donde hay que estar continuamente innovando, porque los sistemas de programación y la tecnología cambian no tan rápido como mucha gente se cree, pero sí que cada dos o tres años hay tecnologías nuevas que hay que estar al día.

00:06:33:09-00:06:57:09

El área de atención al cliente también es importante. También se dan cursos anualmente en esa línea, y luego hay otra línea de formación interna, en la que, bueno, digamos que en cada área hay un líder y ese líder es el que se encarga de en ocasiones de dar algunos cursos o de propagar sus conocimientos de forma interna.

00:06:57:15-00:07:30:07

Con el tema del bienestar, pues eso es algo que está hoy en día muy de moda, pero que es muy difícil de llevar a cabo, porque el trabajo es el trabajo, y el entorno familiar es entorno familiar. Pero no obstante, nosotros hemos conseguido que tengamos un horario fijo por la mañana y el de por la tarde es flexible. Bueno, nosotros no podemos hacer más que tratar de reducir el uso de papel, tanto de forma interna como para hacer que nuestros clientes dejen de utilizar el papel.

00:07:46:02-00:08:36:05

El Banco Santander colabora con nosotros fundamentalmente en la financiación de las operaciones que nosotros hacemos con nuestros clientes. Tenemos un

acuerdo con el Banco Santander, por el que si un cliente no puede pagar al contado, porque de hecho, lo que nosotros vendemos es inversión y la inversión no suele pagarse como gasto corriente al contado, sino que se suele financiar siempre.

Y en ese sentido tenemos un acuerdo con el Banco Santander. Porque cualquier operación que hacemos, pues ponemos a nuestro cliente en contacto con el Banco de Santander y en la mayoría de las ocasiones se llegan a acuerdos y a nosotros nos facilita la venta de operaciones y al cliente su adquisición.

00:08:36:06-00:08:55:11

Pues el mayor desafío al que tuvimos que hacer frente fue la competencia feroz que había entre muchas empresas de informática que se montaron en España, que se dedicaban exactamente a lo mismo y había que competir en precios fundamentalmente.

00:08:55:13-00:09:01:15

Pues habría hecho de otro modo especializarnos en lo que ahora hacemos desde un principio.

00:09:01:16-00:09:38:24

Bueno, pues la historia personal más “graciosilla” digamos, era que nadie entendía el trabajo que nosotros hacíamos. Se conocían los ordenadores y nadie, ni mis padres, ni mi familia, ni nadie, entendía exactamente cuál era el trabajo que hacíamos. Entonces, había veces que me preguntaba la familia, y tenías que decirle incluso había momentos en que tuve que decirle a alguno de mi familia que nos dedicábamos a reparar televisores, porque no había manera de entender qué era exactamente lo que hacíamos.

00:09:39:01-00:09:58:11

Bueno, pues lo que sorprende de Galper es que una empresa como la nuestra, alejada de todos los centros tecnológicos de Madrid y de Barcelona, pues tengamos capacidad de desarrollar una tecnología como la nuestra y que estemos trabajando en ámbito nacional.

00:09:58:13-00:10:37:09

Las cualidades de un emprendedor, bajo mi punto de vista, son: tener cultura empresarial y visión estratégica, porque sin visión estratégica no se llega a ninguna parte. Yo, a veces, comparo la labor empresarial con los surfistas que te encuentras en el medio del mar... Tienes un montón de olas y tienes que elegir la ola a la que te tienes que montar. Si en ese momento, y rápidamente, no eliges la ola adecuada, la que coges te devuelve de nuevo a la orilla y tienes que empezar de nuevo.

Minutado SOCIAL VIDEO GALPER

GERENTE GALPER SERVICIOS INFORMÁTICOS, Pedro Moreno

00:00:00:05- 00:00:06:06

Somos Galper Servicios informáticos y nos dedicamos al desarrollo de software para la industria alimentaria.

00:00:06:08-00:00:09:17

La pyme surge por una idea de tres compañeros de universidad.

00:00:09:17- 00:00:17:04

La historia personal fue que tuvimos que estar un año sin pagar la Seguro Social y llegaban cartas continuamente con el 20% de recargo.

00:00:17:06-00:00:26:14

El día a día consiste en repartir el tiempo entre los problemas que surgen del día a día y planificar en el corto y medio plazo.

00:00:26:16-00:00:32:23

El principal reto al que nos enfrentamos es hacer ver a nuestros clientes la necesidad de implantar sistemas en el entorno de fábrica.

00:00:32:23-00:00:36:21

Lo que nos inspira es el afán de superación y de hacer las cosas bien.

00:00:36:22-00:00:44:20

Nos diferenciamos de nuestros competidores en que, además de aportar nuestras herramientas, procuramos mejorar su proceso productivo.

00:00:44:22-00:00:56:11

El dato que destacamos es que una empresa como Galper, alejada de los centros tecnológicos, es capaz de fabricar productos de alta calidad y venderlos en toda España.

00:00:56:13- 00:01:03:15

Pues lo mejor de trabajar en una pyme como Galper es que todos los compañeros estamos alineados con los objetivos de la empresa.