

Especialistas en la externalización de servicios

Arturo Díaz

ALEIS es una compañía especializada en servicios de MPO (Management Process Outsourcing) formada por profesionales altamente cualificados con una dilatada experiencia en la gestión empresarial. Su equipo humano tiene una visión de negocio y una exclusiva dedicación y la especialización en la externalización son sus principales activos. Con ello facilita que las empresas puedan centrar sus esfuerzos en el desarrollo de su “core business”, delegando en sus expertos la gestión de las áreas y funcionalidades de soporte al negocio no estratégi-

cas. A través de sus servicios personalizados pueden establecer una relación de compromiso, calidad y confiabilidad por la cual el cliente les percibe como un departamento más dentro de su empresa, pero sin penalización, que suponen unos costes de estructura elevados.

Su principal valor añadido es ofrecer un servicio personalizado y orientado a cada cliente, mediante el cual ayudan a mejorar la gestión del negocio, reduciendo los costes de estructura de sus clientes, aumentando la calidad del soporte y de la información suministrada, convirtiéndose así en su sociolasesor global de confianza. Permite que sus clientes adapten su capaci-

dad productiva de forma sencilla sin tener que atravesar largos procesos de reestructuración, lo que mejora la adaptabilidad ante cambios en el entorno. Pone a disposición de sus clientes la mejor tecnología en los sistemas de información, personalizada para cada cliente, permitiendo a la empresa poseer lo mejor de la tecnología sin realizar ninguna inversión y con total carencia de riesgo.

¿Cuándo, dónde y cómo se les ocurrió la idea de crear ALEIS Soluciones de Negocio y hacerse empresarios?

CRISTINA: En el año 2010, después de muchos años trabajando por cuenta



Cristina Martínez de la Torre y David Cadierno Torres, durante la entrevista realizada en el Hotel InterContinental Madrid

ajena, y varios años como directora financiera decidí emplear toda mi experiencia y todo esfuerzo en crear algo propio con la idea de aportar valor y crecer cualitativamente en mi carrera profesional y personal.

A esto se sumó que el complemento profesional con mi socio era perfecto, él aportaba toda su experiencia en la estrategia comercial y cartera de clientes y yo mi experiencia en la gestión empresarial.

¿Qué opinaron sus familiares y amigos de esta decisión?

DAVID: Siempre me apoyaron, y a pesar del miedo inicial de dejar un trabajo de responsabilidad por cuenta ajena, en una multinacional; mi familia y amigos siempre han confiado en mí, y han sabido que soy una persona trabajadora, emprendedora y con mucha capacidad para lograr con buen fin el nuevo reto que planteé.

¿Qué servicios ofrecen a sus clientes?

¿Y de ellos cuáles son los más demandados?

CRISTINA: Nuestros servicios están orientados a las áreas de gestión de nuestros clientes. Nuestro modelo es la externalización de los departamentos Económico-Financiero, RRHH y Calidad, así como del asesoramiento legal en todas estas áreas. También trabajamos en proyectos de consultoría en operaciones corporativas, fundamentalmente adquisición de empresas.

Los servicios más demandados son: servicios de Dirección Financiera -Control de Gestión, Previsiones de Tesorería, Contabilidad Analítica, Cuadros de Mando, etc.-; servicios contables y fiscales, y todos los servicios englobados en el área Laboral -elaboración del ciclo completo de nómina, contratación, mecanización de nómina, relaciones con organismos oficiales, etc.-.

¿A qué tipo de clientes están orientados y de qué sectores?

DAVID: Nuestro cliente objeto es una pyme entre 30 y 600 trabajadores que necesiten y consideren servicios de valor añadido, y que perciban que ALEIS es su área de gestión. Nos convertimos en un socio proveedor de nuestros clientes. Actualmente trabajamos en todo tipo de sectores, sanidad, educación, operadores de telefonía móvil, producción audiovisual, consultoría tecnológica, turismo, etc.



¿Qué actividades considera que debe externalizar una empresa?

CRISTINA: Nosotros entendemos que una empresa debería externalizar todas aquellas actividades que no aportan valor a su negocio facilitando que puedan centrar sus esfuerzos en el desarrollo de su “Core Business”. Dentro de estas actividades las más habituales siempre han sido la contabilidad-fiscalidad, nóminas y todo tipo de labores administrativas, pero cada vez más las empresas externalizan servicios que aportan valor a su gestión, como actividades de dirección e incluso de gerencia.

¿Qué ventajas aporta a las compañías externalizar los servicios de gestión?

DAVID: El modelo de ALEIS facilita que las empresas puedan delegar en nuestros expertos la gestión de las áreas y funcionalidades de soporte al negocio no estratégicas. A través de nuestros servicios personalizados podemos establecer una relación de

compromiso, calidad y confidencialidad por la cual el cliente nos percibe como un departamento más dentro de su propia empresa, pero sin la penalización que suponen unos costes de estructura elevados.

¿Cómo es el equipo humano con que cuentan para atender las necesidades de sus clientes? ¿Es importante cuidar su formación permanente?

CRISTINA: Nuestro equipo humano cuenta con excelentes profesionales, no sólo con amplia formación y experiencia en cada tipología de nuestros servicios, sino con visión de negocio y una especialización en la externalización. Las principales claves de nuestro éxito son el compromiso y la calidad con la que trabajan nuestros profesionales. La formación también es una de las claves de nuestra empresa. Debido a la actividad que desarrollamos y a los continuos cambios normativos, legales, etc., nuestro personal está en continua formación.

¿La tecnología juega un papel importante en sus servicios?

DAVID: Debido a nuestro pasado profesional, tanto Cristina como yo venimos de empresas de Consultoría Tecnológica, y en ALEIS nos apoyamos en todo tipo de *software* que nos ayude a la mejora de la productividad, minimización de errores y que ofrezca una mayor calidad de nuestros servicios permitiendo a nuestros clientes poseer lo mejor de la tecnología sin realizar ninguna inversión y con total carencia de riesgo

En resumen, la tecnología es una pieza fundamental en nuestros servicios.

¿Por qué acudir a ALEIS Soluciones de Negocio? ¿Qué les diferencia de la competencia?

CRISTINA: ALEIS es una compañía que apuesta por la calidad y el compromiso. Ofrecemos servicios que aporten valor a nuestros clientes con una propuesta que diseñamos basándonos en las necesidades de cada cliente.

Nuestro principal valor añadido es ofrecer un servicio personalizado y orientado a cada cliente, mediante el cual seamos un departamento más dentro de la propia empresa, asegurando la confidencialidad de la información y ayudando a mejorar la gestión del negocio.

Creemos que este modelo es el que nos diferencia de nuestra competencia.

¿Cuáles son sus objetivos para los próximos años?

DAVID: Nuestro principal objetivo es el crecimiento basado en la calidad de nuestros servicios.

En ALEIS apostamos por un alto grado de especialización y por la cualificación de nuestro personal, con el fin de ofrecer una mayor calidad en todos nuestros servicios, basando nuestro crecimiento en clientes que valoren estos servicios.

¿Dónde les gustaría tener situada su empresa a medio plazo?

DAVID: nuestro futuro pasa por ser un referente dentro de nuestro sector gracias a nuestro modelo y topología de servicios, siempre basado en la calidad y la cercanía al cliente. Gracias a ello pretendemos un crecimiento ordenado y expansión internacional.

¿Quiénes son David Cadierno y Cristina Martínez? Háblennos de su trayectoria profesional.



David Cadierno es una persona normal, preocupada y ocupada en que las personas que trabajan en ALEIS y sus clientes perciban las mejores sensaciones.

Mi trayectoria profesional comenzó en el año 92 en el mundo de la consultoría tecnológica, en una primera etapa en el área técnica, como programador de aplicaciones y posteriormente evolucionó al área comercial y de gestión de clientes. La actividad comercial y de desarrollo de negocio es donde yo me encuentro más cómodo y donde más puedo aportar a ALEIS

Cristina Martínez es actualmente socia y directora de operaciones dentro de ALEIS. Licenciada en Ciencias Empresariales y Licenciada en Investigación de Técnicas de Mercado, ambas por la Universidad Autónoma de Madrid y postgrado de Master en Dirección Financiera por el CEF.

Toda mi trayectoria profesional ha estado orientada en las áreas contables y fiscales, económicas, financieras y

controller de distintas empresas, ocupando puestos de Dirección Financiera y Control de Gestión.

¿Qué cualidades creen ustedes hay que tener para ser un buen empresario?

DAVID: La principal cualidad que debe tener un buen empresario y en general cualquier persona, es el sentido común. Ser consciente que las empresas las forman personas y que tanto tus propios empleados como tus clientes demandan el mejor de los tratos que les puedas dispensar. Parece una obviedad, pero no siempre se es consciente de ello.

CRISTINA: Una de las cualidades para ser buen empresario, es ser buen profesional y buena persona. Esto garantiza el éxito en el trabajo y el éxito en tu vida. Trabajar bien, con esfuerzo, dedicación, continua formación, garantizando siempre la mejor versión a tus clientes y, por supuesto, a tu equipo, son la clave para hacer una buena empresa ■