

Arion busca un socio para multiplicar su crecimiento

Entre los escasos fabricantes españoles de software de gestión para empresa, doblará ventas en 2009

ROSA CORONILLA Sevilla

El Grupo Arion, uno de los contados fabricantes españoles de software de gestión (ERP) de alta gama para empresas medianas y grandes, ha logrado superar con sus desarrollos a muchas multinacionales y triunfa en el mercado nacional, pero todavía tiene pendiente dar un salto cualitativo en dimensión y conquistar el propio mercado andaluz. En plena crisis, la compañía alcanzará este año los 14 millones de euros de facturación y prevé doblarla en 2009. Vive así su momento más dulce tras consolidar un potente producto base que luego adapta a distintos sectores y empresas.

Con un 80% de su negocio fuera de la comunidad, la firma, presidida por Juan Manuel Rufino, quiere ahora ser profeta en su tierra y crecer de la mano de un socio industrial y financiero que logre sacar el máximo partido al desarrollo informático que lleva perfeccionando desde que nació en 1991 bajo la marca BAS. Arion, que tienen en su accionariado al fondo público de capital riesgo Invercaria, negocia con varias grandes empresas españolas implantadoras de software la entrada en su capital, aunque, en palabras de Rufino, no ha tomado nunca en consideración las ofertas que han llegado por parte de multinacionales.

La compañía es líder nacional en software de gestión para el sector constructor, con clientes como Sacyr, pero ahora que decae el ladrillo su gran baza está siendo las aplicaciones para las Administraciones públicas, un campo donde ya ha ganado concursos en Valencia o Castilla y León, con más de 90.000 funcionarios, y que espera desplegar a partir de este año en Cataluña o Andalucía. Actualmente, el 60% del



Juan Manuel Rufino, presidente del Grupo Arion, que trasladará este año su sede a Cartuja 93.

LAS CIFRAS

14
millones de euros es la facturación del grupo sevillano en 2008

30
millones de euros es la previsión de ventas para 2009, cuando se doblará el volumen de negocio

60%
es el porcentaje del negocio de Arion procedente de las Administraciones públicas

negocio procede del sector público, el 15% de las concesiones y el 25% restante del sector empresarial privado, que ha caído como consecuencia de la crisis. Sin embargo, Rufino asegura que después del primer momento de parálisis, el sector constructor está empezando a reaccionar. Prueba de ello es que la empresa negocia ya con cuatro empresas del sector interesadas en ganar competitividad gracias a la tecnología. Esta es la razón por la que el presidente del grupo sevillano entiende que es un buen momento para su rama de actividad, ya que sus productos dan agilidad a la empresa y permite ahorrar costes.

Según explica Juan Manuel Rufino, también las concesiones, en sectores como el de las aplicaciones para autopistas, serán un pilar de futuro y el motor de la internacionalización de la empresa, que va vendiendo en países

como México, Chile y Portugal. En este sentido, la empresa, que fabrica el software pero que no se encarga en solitario de su implantación, ha venido cuajando alianzas con las grandes empresas consultoras e instaladoras que en estos momentos le abren las puer-

La compañía ha sellado una alianza con Indra para lograr concesiones en EE UU y México

tas de nuevos negocios. Es el caso de Indra, una empresa que viene confiando en el software de gestión de Arion desde hace años y que acaba de sellar un acuerdo con la firma sevillana para llevar su producto a concesiones en México y EE UU.

Estos acuerdos con los implantadores de software le han permitido a Arion eliminar los cuellos de botella que se le hubieran presentado en su actividad si también hubiese asumido la instalación de sus productos. En cualquier caso, la compañía fabricante tutela el proceso de implantación.