

GALICIA

Redegal creció un 70% por el auge de sus dos filiales latinoamericanas

NEGOCIO EXTERIOR/ Con doce años de recorrido, en 2016 superará por primera vez los 3 millones de euros en ventas. Creó sociedades en México y Colombia, y planea expandirse a Perú y Chile.

Javier de Francisco. Ourense

El modelo de negocio de Redegal está basado en el marketing digital y en el desarrollo de plataformas de *ecommerce* y de aplicaciones móviles. El primero ya genera el 40% de sus ingresos, frente al 20% que representaba hace tres años, y es la línea que ha propiciado el salto internacional y el afianzamiento en mercados tan pujantes como México y Colombia.

Precisamente, el crecimiento de las ventas en Latinoamérica explica el auge de facturación logrado en 2015, cuando la empresa ourensana pasó de facturar 1,6 millones a 2,7 millones, con un incremento interanual del 69%. El mercado español impulsó el 70% de los ingresos totales (1,9 millones), el mexicano el 25% (700.000 euros) y el colombiano -con aportación desde el segundo semestre del ejercicio-, el 5% restante (135.000 euros).

La evolución prevista para 2016 pasa por mantener el volumen de ventas en España y por seguir creciendo en Latinoamérica: "Este año creceremos menos, pero con mayor estabilidad. Superar los 3 millones de facturación sería un buen cierre de ejercicio, en el que ya habrá mayor contribución de Colombia", pronostica Jorge Vázquez, fundador y presidente de la tec-



El equipo de Redegal está fuertemente vinculado a la Escuela de Informática de Ourense.

Cerró el último año con 2,7 millones de euros de facturación y el 70% lo aportó el mercado nacional

nológica gallega. Tanto en este nuevo mercado como en el ya consolidado de México, Redegal ha optado por abrir filiales propias, en ambos casos con el mismo nombre y marca que la sociedad matriz. Los planes de expansión contemplan próximas aperturas en Chile y Perú, con un modelo similar al de las dos prime-

ras: "En los países de Latinoamérica valoran mucho los equipos mixtos, de españoles y locales, y es lo que venimos haciendo. Además, en nuestro sector las empresas españolas estamos muy bien vistas por el alto desarrollo tecnológico", explica.

Ya para el estreno de la siguiente sociedad, inicialmente en 2017, baraja como destino un país nórdico o el Reino Unido: "Aunque la barrera idiomática es complicada, tenemos demandas en desarrollo de habla no hispana que no podemos atender, y puede ser un buen momento para

Cuenta con una plantilla de 48 personas, once en México, y una edad media de 27 años

abrir filial en Europa, en alianza con socios locales", precisa. Noruega o Finlandia son ahora mismo la ubicación preferente.

Apoyo a multinacionales
Abanca, R, Roberto Verino, Bimba Y Lola, Purificación García, Dentix, Mary Kay, McCain o los mexicanos Gru-

Vinculación con la Escuela de Informática

Jorge Vázquez se formó en la Escuela Superior de Ingeniería Informática del Campus de Ourense, al igual que el 90% de la plantilla de la sección de ingeniería. Redegal cuenta con 48 empleados, 11 en México. La media de edad es de solo 27 años. Jorge Vázquez, premio Joven Empresario Gallego 2015, constituyó la empresa en 2004, cuando regresó a Galicia tras ejercer como *freelance*.

po Axo, Martí, Diario Milenio y La Europea se encuentran entre los clientes actuales de Redegal, que ha puesto el foco en los sectores de la moda, la cosmética, la alimentación, las comunicaciones y el transporte aéreo.

En *ecommerce* de fashion retail está dando soporte tecnológico a la expansión de Verino en México. Y en este sector también tiene como clientes a Adolfo Domínguez, Purificación García, Bimba Y Lola, Caramelo, Pili Carrera, Riverside, a la sevillana Calzados Marypaz y a los mexicanos Axo, Piagui y Gaudena.

El juez impone medidas cautelares a Gas Natural

A. C. Vigo

El Juzgado de lo Mercantil Número 1 de A Coruña ha acordado imponer medidas cautelares a Gas Natural, que tiene prohibida la emisión de facturas de consumo con más de un año de retraso, interrumpir el suministro en caso de que estas facturas no sean pagadas o inscribir a estos clientes en el registro de morosos mientras dure el proceso de reclamación. El juez acepta de este modo las medidas propuestas por el fiscal, que inició la causa colectiva contra Gas Natural por una supuesta práctica abusiva e ilegal en la facturación, al pasar recibos de consumo eléctrico con un retraso superior a un año.

El auto recuerda que con la actual normativa el responsable último del suministro eléctrico y de su facturación es la compañía comercializadora y que la Comisión Nacional de la Energía rechaza la facturación del consumo con más de un año de retraso.

Gas Natural está analizando el auto para decidir si presenta recurso de apelación y señala que estas facturas "extraordinarias" representaron el 0,03% de los 20 millones de facturas del año 2015.

Indicador de Innovación para empresas

INNOBENCH La Xunta pone en marcha un indicador de estado de innovación de la empresa gallega en colaboración con la Zona Franca de Vigo. La herramienta, denominada *Innobench*, permitirá a las empresas saber la situación de su I+D con respecto a su competencia y aportará soluciones para su mejora. Incluso informará de ayudas a las que se podrá optar en cada caso, informa J.P.

El Congreso pide la anulación de la prórroga

ENCE La iniciativa de En Marea-Podemos salió adelante con el voto en contra del PP y la abstención de C's y pide al Gobierno anular la prórroga y la modificación de la Ley de Costas del año 2013.

Kaleido abre su propia aceleradora de 'start up'

A.Chas. Vigo

La empresa de logística integral de Vigo -antigua Vasco Gallega- acaba de abrir su propia aceleradora de *start up*. A través de su *spin off* Kaleido Tech y en colaboración con Rocket Space, lanza un programa que finaliza para aquellos proyectos participantes con una demostración en San Francisco (California).

La participación en *Logistics Tech Accelerator* está abierta a cualquier proyecto del mundo concebido para el sector de la logística con tecnología disruptiva.

El primer programa, que se iniciará este mismo año cuando finalice la selección

tras el plazo de un mes para la presentación de solicitudes, priorizará los proyectos sobre almacenes inteligentes (soluciones en la nube) o para aeronaves sin tripulación; transporte inteligente (virtualización o geolocalización), y también aquellas *start up* que desarrollen tecnologías para *smart commerce*. Las empresas deben estar constituidas y tener su producto ya en el mercado o a punto de lanzarlo.

Desde Kaleido explican que la compañía actuará como mentora de cada uno de los proyectos empresariales que participen en el programa de cuatro meses de dura-

ROCKETSPACE

La empresa de Vigo junto con el campus tecnológico californiano lanzan el programa de cuatro meses para proyectos empresariales tecnológicos aplicables a servicios de logística. Kaleido actuará de mentor de cada uno.

ción. "Nosotros les acompañaremos en todo el proceso y les ayudaremos en la prueba de su sistema o tecnología, por ejemplo, facilitándoles cómo y con quién testarlo".

Sin participación definida

La aceleradora de Kaleido nace, a diferencia de las que están funcionando en otras entidades, sin unas condiciones prefijadas de inversión y participación. Desde la empresa explican que la inversión y la correspondiente toma de participación, si ésta llegara a ser la fórmula elegida para la explotación de los resultados, dependerá de cada caso. "Como vamos a conocer muy de

cerca cada proyecto y a sus promotores, se decidirá en función de cada uno", señalan. Al margen de la propia inversión de Kaleido, el programa contempla relaciones y rondas de financiación.

Kaleido Tech es el resultado de la apuesta de la compañía logística por la innovación tecnológica. Cuenta con cuatro patentes y tres modelos de utilidad y ha optado por crear un entorno de innovación abierto cuyo centro es el cliente, dicen. Entre sus innovaciones tiene desde una herramienta de medición de huella de carbono de la logística a sistema GPS de localización de carga.