

El Nuevo Lunes - lunes 28 de julio de 2008

ALTERNATIVO

Hace ocho años que Ydilo comenzó su andadura de la mano de Javier Álvarez Vara. En sus inicios centró su actividad en la tecnología de reconocimiento de voz, que le sirvió para afianzarse en el mercado como la principal empresa de servicios automáticos de voz. Compañías como Vodafone, Orange, Ono, ING, Banesto AENA y la DGT son sus clientes. Ahora Ydi-

lo ha dado el salto al mundo de la telefonía móvil con la creación de una filial, Movidilo, que ha desarrollado una novedosa plataforma multimedia para teléfonos móviles, que actualmente está comercializando. Además, está cerrando la adquisición de varias empresas europeas para consolidar un pequeño grupo en el continente.

Javier Álvarez Vara, presidente de Ydilo

“Nos asociamos con el capital riesgo para poder comprar varias pequeñas empresas europeas”

Ydilo nació en 2000 con una novedosa tecnología de reconocimiento de voz, ¿qué balance hace de su trayectoria?

— De junio de 2000 a diciembre de 2001 estuvimos en la fase inversora, levantamos en total diez rondas con tres millones de euros para sacar adelante nuestro proyecto. Salimos al mercado en 2001 y alcanzamos resultados positivos en 2004. Desde entonces, hemos estado ganando dinero y creciendo. Empezamos con una plantilla de 15 personas, y hoy somos 120. Solemos contar que de las miles de empresas que en España se constituyeron al calor de la burbuja punto com entre 1999 y 2000, en 2004 solamente sobrevivían el 2% y para nosotros es un orgullo haber prosperado y estar en ese 2%.

Nuestra actividad inicial fue el desarrollo de software de reconocimiento de voz y con él nos convertimos en la referencia de los servicios externalizados de atención al cliente automatizados, pero con lenguaje natural, de la mano de Vodafone. Un cliente que ha sido muy importante para Ydilo y lo sigue siendo. Esto no existía antes de que nosotros saliéramos al mercado, en Estados Unidos habían tres o cuatro empresas que empezaron al mismo tiempo que Ydilo, y creo que en Europa hemos sido los que más han prosperado.

— Ahora se encuentran en la fase de lanzamiento de un nuevo producto ¿de qué se trata?

— Hace tres años comenzamos a investigar en una nueva línea de productos, servicios para la telefonía móvil de banda ancha. Esta tecnología es compatible con cualquier tipo de red o terminal de la que dispongan los posibles clientes porque la plataforma está adaptada a los más importantes tipos de teléfonos que existen en el mercado. Es un servicio multimedia que se parece mucho al modelo de internet. Hemos desarrollado un software propio, que además está registrado en la Oficina de Patentes de Estados Unidos. Telefónica es el primer cliente que va a ofrecer este servicio.

Para ofrecer servicios de esta categoría es necesaria una plataforma ad hoc, que es la

que hemos desarrollado, y que al contrario que en la tecnología de reconocimiento de voz, que no vendíamos el software sino el servicio, en este caso hemos decidido que también vamos a venderlo. La plataforma está construida para trabajar sobre nuevas tecnologías celulares en banda ancha de tercera generación, como UMTS o HSPA, que la diferencian de las que utilizan actualmente las operadoras (E-moción de Telefónica o Live de Vodafone), que están soportadas sobre el lenguaje WAP diseñado para las redes GPRS de segunda generación. Esta tecnología es la que se va a imponer en el futuro, el WAP va a desaparecer, es un sistema muy poco versátil.

— ¿A qué tipo de servicios se puede acceder desde esta plataforma multimedia?

— Son servicios móviles multimedia similares a los que se obtienen en la web, pero con la diferencia de que se accede a través del teléfono móvil. Permite el desarrollo y operación de un ilimitado número de aplicaciones multimedia. A través del portal se puede obtener información útil del operador como programas de puntos, tarifas y contratos, recarga de saldo, renovación de móvil, ofertas especiales, etc. También se pueden realizar operaciones con entidades bancarias: transferencias, pago de cuotas o recibos, información de la cuenta, compra y venta de acciones... además de descargas de información, música o películas, compra de entradas, acceso a mapas y callejeros, páginas amarillas, guías de ocio y restaurantes.



Ingeniero Aeronáutico por la Universidad Politécnica de Madrid, Javier Álvarez cuenta con una extensa e intensa trayectoria profesional. Inició su andadura en 1972 en Sener como director de Proyectos para la Agencia Espacial Europea, posteriormente ha sido administrador principal en la Agencia Internacional de la Energía, OCDE, en París; director general de la Empresa Nacional de Innovación (Enisa), una de las primeras empresas de capital riesgo creadas en España; presidente de Industria Española del Aluminio Ines-



pañ; presidente de Construcciones Aeronáuticas (CASA); miembro del consejo de administración de Airbus Industrie y presidente del consejo de Eurofighter... Y, desde febrero de 2000, fundador y principal ejecutivo de Ydilo, cargo que desempeña con mucho entusiasmo.

El gran avance que suponen estas soluciones para el usuario es la facilidad con la que puede acceder a estos servicios. Se puede utilizar de forma sencilla, incluso sin ningún conocimiento de navegación por Internet. Además, son programas fáciles de instalar, cuya actualización periódica se realiza de forma transparente para el usuario, lo que aumenta la confianza de este en el producto.

Las aplicaciones de atención al cliente y valor añadido desarrolladas con esta novedosa tecnología no están limitadas ni en número ni en complejidad.

— Para lanzar este producto Ydilo ha constituido una filial...

— En marzo de este año, Ydilo constituyó su filial Movidilo para el desarrollo de soluciones multimedia en telefonía móvil. La nueva sociedad, a la que se han transferido todos los activos y personal de Ydilo que tienen que ver con la actividad multimedia móvil, tendrá como objetivo la venta de tecnología de la plataforma Movidilo. La venta de licencias de la plataforma, junto con los servicios profesionales, distinguían a la nueva empresa de su matriz Ydilo, cuya actividad ha estado centrada en la venta no de tecnología, sino de servicios de base tecnológica en relación con el reconocimiento de voz, lo que en términos anglosajones se denomina software as a service.

— ¿Cuánto tiempo de investigación ha supuesto esta plataforma y qué inversión han realizado?

— Somos una empresa que se basa en la innovación. Ydilo ha venido realizando una inversión sostenida en I+D en los tres últimos años para desarrollar una tecnología que aproveche al máximo las capacidades gráficas y multimedia de las redes telefónicas móviles para proporcionar soluciones que suponen un salto cualitativo en la atención al cliente, así como en los portales móviles de acceso a servicios de valor añadido.

En este periodo hemos invertido unos tres millones de euros. Ahora ya estamos comercializando el portal por el mundo y para ello hemos creado una filial en el Reino Unido, que se llama Ydilo UK, ubicada en los alrededores de Londres, desde donde se va a hacer todo el desarrollo corporativo en Europa occidental.

— ¿Qué expectativas tienen con Movidilo?

— Esperamos que Movidilo se convierta en la tecnología de referencia para los portales de atención al cliente, con la ventaja de que se puede acceder a través de un número de teléfono, no hay que buscar el icono. Esta funcionalidad, que hemos patentado, es especialmente importante porque simplifica enorme-



“En 2007 las ventas alcanzaron 10,2 millones de euros y 1,6 millones de beneficio neto; este año pensamos crecer un 20% en ventas”

mente el acceso a todo tipo de servicios en tiempo real.

— ¿Tienen previsto planes de expansión en otros países?

— Tenemos previsto comprar tres o cuatro empresas en Europa. Hemos detectado ya varias, fundamentalmente en Francia, Reino Unido y en Suecia. Vamos a ir comprando pequeñas empresas que ya conocemos y que están en el mismo mundo que nosotros para consolidar un grupo europeo y, además, para comercializar, sólo en Europa de momento, la plataforma Movidilo.

También hemos planeado una ampliación de capital. Se va a producir la entrada en la empresa de nuevos socios de capital riesgo en las próximas semanas, que nos permita adquirir en el próximo año varias empresas. Nosotros no tenemos deuda ninguna, tenemos una situación de caja bastante cómoda, pero queremos levantar al mercado unos diez millones de euros de nuevo capital y unos seis millones de deuda que, junto con lo que tenemos, nos permita acometer esas compras para convertirnos, en 2009, en una pequeña multinacional de servicios avanzados, tanto de reconocimiento automático de la voz como de servicios multimedia en móvil. En España no estamos pensando en comprar.

— ¿Y en otros mercados, como el latinoamericano, por ejemplo?

— Allí se están implantando ahora las redes de banda ancha, falta un poco, tres o cuatro años. Pero, de momento, están todavía con redes de GSM. No prevemos en este año ni el que viene hacer ningún despliegue, ni siquiera en Estados Unidos donde la telefonía móvil está más avanzada que en Europa.

— ¿Qué resultados esperan obtener este año?

— En 2007 las ventas alcanzaron los 10,2 millones de euros y 1,6 millones de beneficio neto. Este año pensamos crecer un 20% en ventas.

Marce Redondo

“Con la plataforma Movidilo se puede acceder a servicios multimedia similares a los que se obtienen en la web, pero con la diferencia de que se realiza a través del teléfono móvil”