

MIGUEL BORRÁS, FUNDADOR LÍDER DE ANTARA

# “Antara desarrolla herramientas que ayudan al cliente a innovar y a gestionar la innovación”

Textos: Salvador Martínez

Correo: direccion@economia3.info

Imágenes: Vicente A. Jiménez

**N**acida en 2001 como “spin-off” del Instituto Tecnológico de la Madera y el Mueble (Aidima), tras más de diez años de actividad en el mercado y ya con un proceso de reinención a las espaldas, Antara se define como una empresa que “desarrolla herramientas que ayudan al cliente a innovar y a gestionar la innovación”, según explica su fundador y líder, Miguel Borrás. Esas herramientas siempre son “soluciones informáticas, pues nuestros conocimientos y habilidades se localizan en el mundo del software. Nuestro objetivo es ofrecer el mejor software al cliente, para que innove y gestione esa innovación”.

El modelo de negocio inicial consistía en “desarrollar soluciones tecnológicas de base informática, en nichos de mercado muy concretos y diversos, siempre a demanda del cliente”. De aquella primera época de Antara, que se prolongó hasta finales de 2008, surgieron realidades tan heterogéneas como calcular las radiaciones que reciben en su trabajo los pilotos de líneas aéreas, hacer sistemas de virtualización de productos en internet o desarrollar el software que incorpora el primer zapato de calle conectado a la red que mide el esfuerzo realizado por el usuario y su impacto en términos de calorías consumidas. “Esa pieza está incorporada hoy en el catálogo de un fabricante nacional”, explica Borrás.

“Éramos una especie de boutique o estudio de diseño de tecnologías para terceros. Y aún ahora, cuando nos plantean según qué proyectos, si nos parecen interesantes y divertidos, si podemos aprender cosas de ellos, no descartamos entrar puntualmente”.

## REINVENTAR LA EMPRESA

Pero en 2009, tras un proceso de reflexión que se prolongó durante casi dos años, desde 2007, “decidimos dejar de ser una empresa de I+D para terceros, y convertir lo que sabemos hacer en un producto/servicio propio. Apostamos por un modelo de empresa mucho más escalable y más fácil de mantener porque, con el modelo anterior, la estructura de la empresa siempre estaba a expensas de la

Miguel Borrás,  
fundador de Antara

## ‘BIAS’, LA SOLUCIÓN DE INTELIGENCIA COMPETITIVA

“Bias” es el software desarrollado por Antara para capturar oportunidades y amenazas del mercado, a través de la información disponible en la red. “En la batalla comercial, un competidor nos puede vencer, pero lo imperdonable es que nos sorprenda, porque la información está ahí”, explica Miguel Borrás. “El reto está en buscarla, seleccionarla y disponer de ella de forma útil, y para eso es para lo que sirve esta solución”. Este tipo de software se conoce en el mundo informático como herramientas de inteligencia competitiva, “porque ayudan a las empresas a competir en mejores condiciones que sus adversarios”. Las respuestas a las oportunidades y amenazas detectadas, en base a la información capturada en tiempo real, “normalmente son innovaciones que se desarrollan en la empresa: innovaciones de producto, de proceso, de mercado, de tecnología...”.

A partir de las especificaciones de lo que le interesa seguir/recibir al cliente –parametrización que define el propio cliente y que puede contemplar sectores, países, productos, canales de distribución, tecnologías, empresas concretas, etc.–, “Bias” está en constante vigilancia en la red para que, en el momento en que detecta cualquier input informativo que encaje en los parámetros definidos, transformarlo en una alerta que recibe el cliente del servicio. “En la red hay mucha más información de nosotros mismos y de cualquier tema de la que podamos llegar a imaginarnos, pues a la red aportan datos infinidad de fuentes; la gran mayoría, desconocidas por nosotros. Por lo tanto, el problema no es acceder a esa información, sino que la información realmente relevante, la de interés, llegue donde se necesita y en la forma adecuada para la toma de decisiones”, explica Borrás.

En este sentido, podría pensarse que “Bias” es un buscador más en internet y, en tal sentido, la pregunta es obvia: si Google está a disposición de cualquiera y es el gran buscador de referencia, ¿qué valor diferencial aporta “Bias” para justificar la factura que cobra Antara? “En base a las especificaciones que cada cliente incorpora al sistema, de toda la información disponible en la red, ‘Bias’ selecciona aquellos inputs que realmente aportan valor para la toma de decisiones. Cuanto más precisa sea esa parametrización, los requerimientos introducidos al sistema, más ajustada a las necesidades serán las alertas recibidas; cuando más indefinidas sean las especificaciones, más alertas se recibirán, pero probablemente serán de menor valor específico para los intereses del cliente”.

evolución de la demanda: determinados proyectos exigían una estructura que, al finalizar el proyecto, era insostenible".

El salto fue copernicano. De desarrollar innovación tecnológica de base informática para terceros, a crear herramientas propias con las cuales la empresa, bien directamente, bien mediante asesores y/o consultores -"que para nosotros son prescriptores, canal de venta, nunca competidores"-, desarrolla y gestiona su propia innovación.

"Después de haber sido durante años cocineros", explica Miguel Borrás, "ahora lo que hacemos es diseñar la cocina y los utensilios de cocinar, para que los clientes puedan preparar sus propios platos". Borrás buscaba un modelo de empresa "que nos permitiese generar negocio más allá de nuestra capacidad de contratar y mantener personas, y que nos permitiese ganar clientes y 'partners' más allá de nuestra fronteras".

El cambio empezó a teorizarse en 2007 y se concretó en 2009, "cuando prácticamente abandonamos la actividad en el mercado y nos centramos en el desarrollo de las herramientas propias". Obvio es decir, a la vista de las fechas, que la coyuntura para hacer esta mutación no fue la más adecuada. "Hicimos

**Dsde 2007 y hasta diciembre pasado, Antara ha destinado a desarrollo de software propio "cerca de 500.000 euros". Fruto de ese proceso inversor, ha puesto en funcionamiento dos herramientas informáticas, que funcionan a través de internet, "Bias" y "Calisto"**

*lo que cualquier analista va a decir que no hay que hacer: cambiar de caballo en mitad de la carrera y cuando más duro y difícil está el mercado".*

A pesar de ello, la exitosa trayectoria de la compañía desde su primer año de vida y su política de permanente reinversión de beneficios, hizo que Antara pudiese afrontar el proceso de reinversión sin poner en riesgo su propia viabilidad. "Desde 2001, la compañía ha cerrado todos los ejercicios con beneficios, pero todos los excedentes se han reinvertido, lo que nos ha permitido llevar a cabo el desarrollo de las herramientas informáticas a pesar de la situación del mercado en estos momentos".

#### **"BIAS" Y "CALISTO"**

Concretamente, desde 2007 y hasta diciembre pasado, Antará ha destinado a desarrollo de productos informáticos "cerca de 500.000 euros". Fruto de ese proceso inversor, ha puesto en funcionamiento dos herramientas informáticas, que fun-

cionan a través de internet, "Bias" y "Calisto", que sirven para detectar oportunidades y amenazas existentes en todo el mundo para una empresa, entidad o institución, en base a los parámetros y especificaciones establecidas por la propia empresa ("Bias"), y para gestionar el desarrollo del proceso de innovación que en teoría debe activarse en la empresa, entidad o institución, a partir de las oportunidades y amenazas detectadas ("Calisto").

Son dos plataformas informáticas cuyo uso y aplicación es complementario, "pero que si el cliente decide no contratar las dos, las comercializamos por separado". En cualquier caso, el modelo de negocio de Antara con ambas es el mismo. "No vendemos los programas ni licencias de uso de los mismos. Facturamos por uso de las herramientas, tomando en consideración dos parámetros: número de usuarios y tiempo de uso". Lo más habitual es establecer contratos "para un número reducido de usuarios por empresa o entidad, por un periodo de ▶▶

tiempo determinado; un semestre o un año". Lo cierto es que, según afirma Borrás, "la práctica totalidad de los clientes que apuestan por el modelo, renuevan sus contratos al vencimiento".

En estos escasos tres años de vida, "Bias" tiene cerca de un millar de usuarios. "Calisto" no llega a esa cifra aún. "Es lógico, pues siempre resulta más atractivo conocer cosas de los demás, o qué saben los demás de mí, que desencadenar un proceso interno de cambio, que siempre tiene un componente de riesgo".

En cualquier caso, en opinión de Borrás, "tan útil es una como la otra, porque si la entidad cliente de 'Bias' que ha recibido una alerta sobre un cambio significativo en el mercado no reacciona de alguna manera, muy probablemente empezará a pasarlo mal en breve".

### SEGURIDAD Y FUTURO

En un entorno tan competitivo como el actual, uno de los aspectos más relevantes para cualquier operador es la seguridad de la información incorporada a los sistemas informáticos, pues en ambos casos, "Bias" y "Calisto", el cliente tiene que establecer unos parámetros de funcionamiento, con lo que está dándole a ambos programas información interna significativa y sensible.

"Es una preocupación lógica", reflexiona Miguel Borrás, "pues desde el momento en que le digo a 'Bias' que me interesa seguir esta o aquella cuestión, estoy diciéndole dónde pongo mis focos de interés. Y en el caso de 'Calisto', todo el proceso de integración de datos y reflexiones internas para responder a una oportunidad o amenaza, también es información sensible. Por lo tanto, es lógica la preocupación, pero los clientes saben que los sistemas de seguridad que utilizamos son exactamente los mismos que se utilizan para las operaciones financieras; los mismos que utiliza cualquier sistema de banca 'online'. Por lo tanto, el blindaje y la protección de la información es máxima".

Además, "nosotros recomendamos que el usuario acceda al servicio a través de nuestro sitio web, 'Innosense', pero si alguien desea que se pongan los programas en su propia instalación informática, no tenemos inconveniente".

Cuando se le pregunta a Borrás si se arrepiente del cambio en el modelo de negocio que puso en marcha en 2009, su respuesta es clara: "Con el actual modelo, aún no hemos llegado a facturar lo que logramos en el mejor año de la primera etapa, pero no me preocupa, porque nuestro actual potencial de desarrollo y crecimiento es mil veces mayor

## 'CALISTO', LA AYUDA PARA GESTIONAR LA INNOVACIÓN EN LA EMPRESA

Si "Bias" es la herramienta que propone Antara para detectar oportunidades y amenazas existentes en el mercado, ante las cuales la entidad cliente se supone que debe dar una respuesta -desencadenar un proceso de cambio o innovación en su seno-, "Calisto" es el software desarrollado por Antara para ayudar a las empresas a gestionar dicho proceso de innovación. "Si 'Bias' es la herramienta que me ayuda a conocer y gestionar lo que saben los demás, 'Calisto' es la herramienta para gestionar y explotar lo que nosotros ya sabemos. Mientras 'Bias' pone su atención de puertas afuera de la empresa, 'Calisto' es una herramienta de colaboración interna dentro de la empresa", explica Miguel Borrás.

Ante cualquier cambio efectivo o latente en el mercado que afecta o pueda afectar a una compañía, si esa empresa no quiere entrar en riesgo, lo que debe hacer es reaccionar, prepararse o anticiparse al impacto que tarde o temprano recibirá su modelo de negocio y su cuenta de resultados por el cambio detectado en el mercado.

"Esa reacción generará cambios, innovaciones en el seno de la empresa, y esos cambios, esas innovaciones, muy probablemente afectarán de una u otra forma a todos los departamentos de la empresa. Por eso 'Calisto' es una herramienta para gestionar el proceso de innovación, el proceso de cambio interno, pero de forma colaborativa, porque el Dpto. Técnico tendrá que decir cosas, el Financiero también, el de Marketing lo mismo y el de Recursos Humanos también".

Todo ese caudal de opiniones, informes, datos, etc., "es lo que gestiona 'Calisto', que además 'traduce' todo a números y recomienda acciones en función de su alineamiento con el plan estratégico y/o plan de acción de la compañía". La decisión de qué hacer, o de no hacer nada, siempre corresponderá a la empresa, pero el integrar toda la información y análisis automáticamente, relacionarlo con la estrategia y/o plan de acción de la empresa, y sugerir medidas concretas de actuación, es el valor añadido que ofrece "Calisto".

"Además", añade Borrás, "el sistema acumula todos esos procesos de información y reflexión como histórico, de forma que siempre están disponibles en la empresa para situaciones futuras, bien sean amenazas, bien oportunidades. Se convierte en algo así como la memoria viva de la inteligencia y reflexión realizada en la compañía por sus equipos directivos, lo que también puede servir para acelerar los procesos de incorporación de nuevos miembros en esos equipos directivos".



**"Nuestro actual potencial de desarrollo y crecimiento es mil veces mayor que antes. De hecho, desde que empezamos, aún no hemos desarrollado una política comercial proactiva. Esos casi mil clientes de 'Bias' nos han venido a comprar el servicio por el boca-oreja. No hemos salido nosotros a venderlo. Ese es nuestro gran reto para el futuro inmediato"**

que antes. De hecho, desde que empezamos, aún no hemos desarrollado una política comercial proactiva. Esos casi mil clientes de 'Bias' nos han venido a comprar el servicio por el boca-oreja. No hemos salido nosotros a venderlo. Ese es nuestro gran reto para el futuro inmediato".

Y de cara a ese futuro, Antara ya está pensando en la siguiente "evolución" de sus productos informáticos, "porque el principal valor de las empresas es su

capacidad de convertir en negocio las ideas". Esa evolución pasa por incorporar más servicios de valor añadido a lo que ahora ya hacen "Bias" y "Calisto".

"Pensemos, por ejemplo, en 'Bias': Lo que hace el sistema ahora, es servir al cliente los inputs informativos de su interés, en base a unas especificaciones establecidas por él mismo. ¿Por qué no incorporar, junto con la alerta y la información captada, sugerencias, propuestas de posibles respuestas?".