

# Soluciones factibles con nuevas tecnologías

Xilon Solutions S.L. se funda en Vigo en marzo de 2001 bajo el nombre de Publicinet S.L. con el objetivo inicial de proveer servicios web y las soluciones mejor adaptadas a las necesidades técnicas y de comunicación de las empresas gallegas. Su fuerte expansión nacional hizo que en el año 2007 pusieran en marcha un nuevo plan estratégico para abordar la demanda del mercado nacional; que contempla la ampliación de plantilla, el traslado a nuevas instalaciones y el cambio de razón social a Xilon Solutions S.L.

Las nuevas instalaciones de Xilon Solutions SL, inauguradas en mayo de 2007, disponen de capacidad para más de 150 personas y con la infraestructura necesaria para albergar unos sistemas modernos con los que proveer su servicio.

La empresa cuenta con un equipo de trabajo formado por más de 80 personas en sus áreas de marketing-comercial, técnica y las propias de gestión de la empresa, con un promedio de crecimiento de 20 personas/mes. Además, en estos momentos disponen de diversos convenios con centros de formación técnica, para la realización de prácticas profesionales en la empresa, con un firme compromiso de contratación una vez superada dicha formación.

## Áreas

Xilon Solutions S.L. dispone de dos líneas de negocio claramente diferenciadas y en pleno funcionamiento:

- Mensario: La empresa dispone de una plataforma que, junto con el programa Mensario, desarrollados íntegramente por la empresa, permite a sus clientes el envío de mensajes SMS a la



red de telefonía móvil.

- Siweb: Xilon Solutions ha desarrollado una herramienta que permite la realización semiautomática de páginas web de gran calidad a un precio muy competitivo y con un plazo de entrega muy reducido, facilitando la presencia en Internet a empresas y profesionales.
- Otras líneas de negocio: La empresa dispone de otras líneas de negocio como SMS Premium, Alojamiento Web, servicios de diseño y programación, etc.

## Mercado de influencia

Xilon Solutions dirige sus ser-



Equipo Directivo (de izqda. a dcha.): Marcos Vázquez, Andrea Fernández, Raúl García, Pablo López, Oscar Marcos y Gemma Cabornero

vicios a empresas pyme y profesionales de todo el territorio nacional. La empresa se mueve en el mercado de la prestación de servicios web, en donde nuevas ideas y oportunidades surgen continuamente, algunas de ellas se lanzarán en el 2008 como son servicios de seguridad (back up) y videovigilancia.



XILON SOLUTIONS, SL

C/ Urzaiz, 182 entresuelo 2 - 36205 Vigo (Pontevedra)  
Tel. 902 014 606 - Fax 986 22 97 31  
www.xilon.es

## Hablamos con Raúl García Rielo y Andrea Fernández Bello Directores de Xilon Solutions

**“Nuestra mejor garantía es el gran número de empresas que confían en nuestros productos”**

¿Qué es lo que diría que les distingue de otras empresas del sector?

Nuestro afán por asesorar y, en cierto modo, formar a nuestros clientes sobre las mejores soluciones de comunicación en Internet para sus negocios, nos lleva a facilitar las mejores condiciones de carácter tecnológico y económico, destacando la calidad final del servicio y facilitando un entorno accesible.

¿Qué hito destacaría de su trayectoria?

La implantación del nuevo plan estratégico, motivó un cambio organizacional y la creación de un nuevo equipo directivo, para diseñar las nuevas políticas de gestión y así llevar a cabo el crecimiento y la expansión internacional.

¿Tienen algún tipo de homologación o certificación?

En nuestro plan estratégico está previsto abordar este tema en el año 2008.

¿Cuál es su perfil de clientes? ¿Están especializados en algún sector?

Realmente nuestros productos están enfocados a cualquier tipo de organización, independientemente del sector o tamaño.

Actualmente nuestra empresa dispone de una red cercana a los 10.000 clientes repartidos por toda España, entre los que figuran: pymes, profesionales, organizaciones y entidades públicas. Hacia ellos, nuestra mejor garantía es el gran número de empresas que confían en nuestros productos, contando con un índice de renovación de clientes del 92%.

¿Cuáles son sus proyectos de futuro a corto y largo plazo?

En cuanto al producto Mensario, durante el 2007 hemos tenido un crecimiento respecto al año anterior de un 150%. Con la versión 2.0 de la aplicación y la captación de nuevos clientes,



nuestra predicción para el próximo año es de aumentar las ventas en un 80%.

En cuanto al producto Siweb, actualmente el número de ventas crece semanalmente debido a la ampliación constante de nuestro departamento de ventas, contando en estos momentos con un volumen de 400 proyectos nuevos mensuales.

La previsión para el 2008 es de realizar un volumen total de venta de 18.000 proyectos. Alcanzando una facturación cercana a los 9 millones €.

Como objetivo estratégico comenzaremos nuestra expansión internacional, que se verá iniciada con nuestra sede en Portugal en el primer semestre de 2008. Como proyecto a largo plazo, actualmente estamos realizando estudios de mercado para introducir nuestros productos en otros países.