

ENTREVISTA QUINTAL

“Mantener nuestro nivel de excelencia implica ser muy cuidadosos con la calidad de nuestros servicios, procesos y decisiones”

En marcha desde 2001, Quental es una empresa de servicios y soluciones tecnológicas con sede en Madrid. Ofrece cobertura a nivel nacional a través de sus delegaciones en diferentes provincias, con capacidad además de alcance internacional. El talento de su equipo humano y su capacidad para adaptarse a las necesidades de sus clientes son sus baluartes.

¿La actividad de Quental se enmarca en la consultoría o es más una empresa de servicios?

Quental es una empresa de servicios. Nuestro portafolio se divide en dos grandes grupos: los servicios y las soluciones tecnológicas. En el apartado de servicios, ofrecemos desde Business Intelligence hasta el desarrollo de proyectos de diversa índole, pasando por el soporte y el mantenimiento de aplicaciones o sistemas. Destacar, además, que gran parte de nuestro personal presta estos servicios dentro de las propias oficinas de nuestros clientes.

El otro gran apartado de nuestra cartera de productos son, como decía, las soluciones tecnológicas. Se trata de soluciones que hemos ido construyendo para cubrir necesidades del mercado, combinando una o más tecnologías existentes para conseguir la respuesta adecuada a los problemas de nuestros clientes. Así, contamos con la más novedosa solución de elaboración de presupuestos y planificación del mercado con Jedox; o una solución de logística integral que permite gestionar end-to-end los procesos de una compañía de ese sector. En el apartado sanitario, damos servicio con nuestra solución para hospitales, que monitoriza más de 80 variables del entorno de las neveras que almacenan contenidos biológicos.

¿Cómo consigue Quental marcar la diferencia en su sector?

La diferencia de Quental con la competencia se basa en el gran esfuerzo que realizamos por captar el mejor talento del mercado. Además, entendemos que la coyuntura social de los últimos años ha afectado, entre otras cosas, a la forma de trabajar de las empresas. Por tanto, la flexibilidad para con nuestros clientes es también un aspecto esencial. En Quental tenemos la capacidad de poder adaptarnos a sus necesidades de manera rápida y eficaz, manteniendo unos costes asequibles para nuestros clientes.



Alvaro Butragueño, Marketing Manager junto Carlos Gómez Ceo de Quental

Mantener este nivel de excelencia exigido no es fácil. Por eso somos muy cuidadosos con la calidad de nuestros servicios, de nuestros procesos y de nuestras decisiones. Y como vivimos en un mundo de constante cambio, creemos firmemente que el crecimiento de nuestra sociedad pasa por la innovación tecnológica. Por eso siempre estamos buscando las mejores y más novedosas herramientas, que aporten un mayor valor añadido a nuestros clientes.

Sin estar al día no se puede competir...

Efectivamente. Por ello, en Quental hemos hecho fuertes apuestas por la innovación en los últimos años. Destacar la llegada de Jedox AG, una empresa alemana que se está afianzando dentro del mundo de Business Intelligence con su herramienta para Excel.

También destacaría la importante participación de Quental con el proyecto de Koiki: un proyecto social de transporte sostenible por personas de tu barrio,

“La diferencia de Quental se basa en el gran esfuerzo que realizamos por captar el mejor talento del mercado”

con un respeto profundo por el medio ambiente.

¿Su cliente es la gran empresa?

Sí. Quental se caracteriza por ofrecer servicios y soluciones tecnológicas innovadoras y de calidad a grandes empresas de toda España. Por ejemplo, trabajamos con ISBAN, división tecnológica del Grupo Santander. Llevamos colaborando con Vodafone desde la creación de la empresa, así como con otras grandes empresas de su sector, como Ono, Orange y, más recientemente, con Telefónica. Con nuestra solución logística gestionamos los almacenes de Airbus en España y en parte de sus filiales extranjeras, a través de Kuhene + Nagel. Además, mantenemos todos los Sistemas de Cruz Roja Española, así como la gran mayoría de los desarrollos que necesitan; y tenemos presencia en otros clientes como Sanitas, Ediciones SM, Saint Gobain, Ministerio de Fomento, Pelayo, Inversis y Fujitsu.

Quental ofrece sus servicios de forma global para numerosos clientes. Ofrecemos el soporte de alto nivel para EMEA de Oracle desde las oficinas de Madrid. También homologamos todos los terminales de Vodafone Global desde sus instalaciones en Vodafone Plaza; y hemos implementado y mantenemos la solución logística a Airbus Industrie desde nuestras oficinas de España.

¿En qué tipo de proyectos trabajan actualmente?

En la actualidad tenemos más de 100 proyectos simultáneos en marcha, con más de 200 personas dedicadas a ellos. Desde los más puramente técnicos, como el mantenimiento de sistemas, hasta otros en áreas de marketing, para Vodafone.

Al tiempo, vamos a estar presentes en las principales ferias y foros del sector. Este año, por ejemplo, vamos a participar de una manera más activa en el Foro de Inteligencia Digital, que tendrá lugar en Madrid a principios de mayo. Participaremos activamente con ponencias en las jornadas de las TIC y de Finanzas, mostrando nuestra visión para este año de la situación actual.

Quental, presente y futuro

Ubicada en el madrileño barrio de Las Tablas, en una zona de gran expansión empresarial, Quental ocupa un ala del Edificio Arcis, en previsión de ocupar en breve dos plantas atendiendo a su plan de expansión.

“De capital 100% español, Quental factura hoy en día más de 11 millones de euros, con un equipo humano de más de 250 profesionales”, afirma Francisco Muñoz, su Presidente.

Preguntado por su plan estratégico, Carlos Gómez Lledías, su CEO, explica que “durante los últimos años hemos mantenido un perfil más conservador, esperando a que las empresas pudiesen recuperar el ritmo económico de los años anteriores. En la actualidad nos encontramos en una fase de fuerte expansión, realizando importantes inversiones para aumentar nuestro portafolio de servicios y soluciones. Nuestro objetivo es mantener un crecimiento sostenido en el tiempo con grandes clientes, de todos los sectores en el mercado nacional”.