

ILUNION IT Services fortalece su propuesta de valor tras la adquisición de Meinsa Sistemas

ILUNION IT Services ha adquirido recientemente a Meinsa Sistemas, convirtiéndose esta compañía en el complemento perfecto para la consultora tecnológica, a la que aportará un valor añadido en el entorno del centro de datos y ciberseguridad. Una adquisición que se enmarca a la perfección en el plan estratégico que ILUNION IT Services ha establecido para los próximos tres años, en el que se incluye un crecimiento orgánico y territorial, siguiendo el lema acuñado por ILUNION IT Services: “nos gusta crecer, haciendo crecer”.

Inma Elizalde



Bajo este lema, ILUNION IT Services aborda su estrategia de crecimiento desde cuatro perspectivas, destaca Mario Medina, director general de ILUNION IT Services. “Lo primero para nosotros son nuestros clientes y los de Meinsa. “Aportando una mayor propuesta de valor ellos podrán crecer. Podremos ofrecerles mejores soluciones”, apunta. El segundo factor son las personas. “Queremos que también nuestros equipos crezcan con esta unión”, certifica. El tercero es la empresa “porque para seguir compitiendo en este mercado tenemos que ser más fuertes, tener una propuesta de valor más completa para garantizar la continuidad de la compañía”. El cuarto vendría de la mano de la sociedad porque, tal y como comenta, “El crecimiento tiene que aportar algo más a la sociedad. El fin último de las empresas no puede ser sólo económico”. Aunque en el aspecto económico el crecimiento será importante ya que, si en 2023 la compañía cerró su año fiscal con 25 millones de facturación, en 2024 esperan alcanzar los 40 millones de euros.



Mario Medina, director general de ILUNION IT Services

Un complemento perfecto

Focalizados en el puesto de trabajo digital, el centro de datos, la gestión de la impresión, las soluciones audiovisuales y las comunicaciones,

ambas compañías llevaban a cabo desarrollos similares en algunos verticales. Mario Medina señala que la parte de seguridad y centro de datos enriquece en gran medida los desarrollos

que lleva a cabo la entidad que dirige. “Nuestra propuesta de valor en el puesto de trabajo digital, en la parte de servicios de campo, de infraestructura, cableados o *wifi* se complementa a la perfección con la suya”, confirma. “También sumamos en los servicios de impresión o venta de suministros en el ámbito de puesto de trabajo”, reconoce.

Amplia oferta

¿Qué ofrecen en el *digital workplace*? “Soluciones de *service desk* que nos permiten dar una oferta 360, desde la provisión del equipo en modo *SaaS* que el cliente necesite. Todo ello junto a la atención al usuario final, el despliegue y resolución de posibles incidencias. Sin olvidar que somos servicio técnico oficial de los principales fabricantes”, responde.

En el ámbito de los centros de datos Mario Medina confiesa que su, hasta ahora, reducida oferta, más orientada a computación en extremo, va a lograr mayor valor en este ámbi-

“Nos interesa mucho el mercado catalán porque es una de las principales economías en España”

to, tanto local como externalizado. Una fuerza que también van a conseguir en la gestión de la impresión, en la que ambas organizaciones ya prestaban servicio.

Meinsa, además, aporta un grupo de ingenieros muy especializado en el ámbito del centro de datos. Este año la compañía ha recibido el premio *partner* del año de Dell Technologies en el ámbito de la ciberseguridad.

En cuanto a su fortaleza en la parte de soluciones audiovisuales proviene del suministro, algo que también lleva a cabo Meinsa, así como la instalación y mantenimiento de las instalaciones audiovisuales, donde Meinsa no participaba. Con la unión se complementará este tipo de servicios.

En las comunicaciones, otro de sus puntales,

ambas compañías cuentan con soluciones *wifi* o SD-WAN, confirma. Meinsa más orientada a la parte de ingeniería, suministro y despliegue, aunque, por tamaño, no cubren el soporte. ILUNION IT Services, gracias a su capilaridad y servicio amplio de campo, puede reforzar esta necesidad, añade.

La oferta de la consultora tecnológica se complementa con sus servicios técnicos especializados para sectores como el financiero, sociosanitario, educación o industria, por poner algunos ejemplos, en los que ofrecen soluciones verticalizadas.

Medina revela que el sector turístico necesita una gran capilaridad, “que le prestemos servicio en diferentes países, soporte en el equipa-

miento...". En el ámbito industrial, además de agilidad, demandan seguridad. En educación, entender el tipo de solución que necesita el cliente final. "Aquí vendemos y damos servicios sobre un gran número de equipos que utilizan alumnos y profesores, que no son profesionales de la tecnología y para quienes, en algunos casos, la tecnología es un hándicap", explica. "Esto hay que entenderlo muy bien a la hora de ofrecer soluciones intuitivas, fáciles de usar". De ser capaces de ofrecer un servicio posventa adecuado. En cuanto al sociosanitario, se suma el factor de la sostenibilidad, "Porque que funcionen o no los sistemas de información y que se pueda o no imprimir, no es igual en un hospital que en una oficina", argumenta. "La continuidad de los clientes tiene mucho que ver a la hora de entender muy bien a qué se dedican, cuáles son sus necesidades y, más allá de venderles un servicio o un suministro, comprender qué uso van a hacer



del mismo, cuáles son sus expectativas. Para eso escuchar es fundamental y las personas juegan un papel muy importante", añade.

Expandiendo mercados

Otro de los beneficios que la adquisición aporta a ILUNION IT Services es la expansión de su presencia en el mercado catalán, donde Meinsa es fuerte tras una andadura de tres décadas. "Nos interesa mucho este mercado porque es una de las principales economías en España. Meinsa cuenta aquí con la confianza de un gran número de clientes y con un sólido equipo de profesionales, algo fundamental para seguir desarrollando esta actividad en un sector en el que hay una carencia de perfiles enorme", reconoce.

El valor de las personas

Pero si hay un punto clave para ILUNION IT Services, compañía perteneciente al grupo social ONCE, son las personas. La organización cuenta, entre su plantilla, con personas con discapacidad. Y, aunque Mario Medina considera que esto no debería afectar al



tipo de servicios que prestan, sí afecta ya que “cuando das oportunidades de vida a personas que en otros lugares no dan, se genera un vínculo especial entre las personas. Esto tiene que ver con cómo hacemos las cosas”, destaca.

“Pertener al Grupo Social ONCE nos marca el ADN y nos hace ser diferentes. Desde el punto de vista profesional, vendemos el mismo tipo de producto que cualquier otro, prestamos el mismo tipo de servicio que puede prestar la

competencia, pero lo que es diferente y lo que nos hace únicos son las personas que hay detrás. Y eso nadie puede hacerlo como lo hacemos nosotros. Esto es algo que con el tiempo cala”, reivindica.