

“Arcadia Suite es un producto muy superior a todo lo que existe en el mercado actual”

JORDI EDO,
DIRECTOR COMERCIAL
DE AVALON INFORMÁTICA



Tras 33 años en Alvic Servicomput (empresa de la que fue cofundador), Jordi Edo se incorporó en enero de 2020 como director comercial a Avalon Informática, en la que ha recibido una calurosa acogida y de la que destaca “la calidad del equipo humano que la compone”. En cuanto a los productos de la compañía con sede en Majadahonda, Madrid, Edo afirma con rotundidad que “Arcadia Suite es un producto muy superior a todo lo que existe en el mercado actual”.

Salva Bravo Nebot

El que fuera director técnico de Alvic remarca que la plataforma web de Avalon Informática “cubre absolutamente todas las áreas del negocio de las estaciones de servicio. Trabaja en tiempo real y solo necesitas de un navegador para acceder”.

¿Puede relatar cuál es su experiencia en el sector de las estaciones de servicio?

Fui socio fundador de Alvic Servicomput, y cuento con 33 años de experiencia desarrollando soluciones software y hardware para el sector de hidrocarburos.

He sido director técnico durante todos estos años, hasta los últimos tres en los que mi labor ha sido la de director de producto. Además, he participado en la expansión internacional, viajando durante muchos años a los distintos países donde la compañía estaba presente; todo esto me ha dado una visión y un conocimiento del sector que no hubiera sido posible sin toda esta experiencia vivida.

¿Cuándo se incorporó a Avalon? ¿Cómo ha sido el recibimiento que ha recibido en la compañía?

Me incorporé a Avalon en enero de 2020, el recibimiento ha sido excelente. Conocía Avalon desde hace muchos años, podríamos decir que las dos compañías habían tenido una evolución parecida, y además coincidimos muchas veces a lo largo de estos años en ferias y eventos del sector. Desde el primer momento hubo una sintonía absoluta y me encantó el proyecto, es por ello que decidí dar el paso e integrarme en la compañía.

¿Qué empresa se ha encontrado? La impresión que tenía antes de entrar a formar parte de la compañía, ¿era ajustada a la realidad? ¿Qué le ha sorprendido más de Avalon?

Lo que más me sorprendió al entrar en Avalon es la calidad del equipo humano que lo compone. Es una gran compañía pero que, a pesar de su volumen, tiene muy en cuenta el aspecto personal. La mayoría de personas que trabajan en Avalon llevan muchos años en la compañía y hay un sentimiento de formar parte de una gran familia.

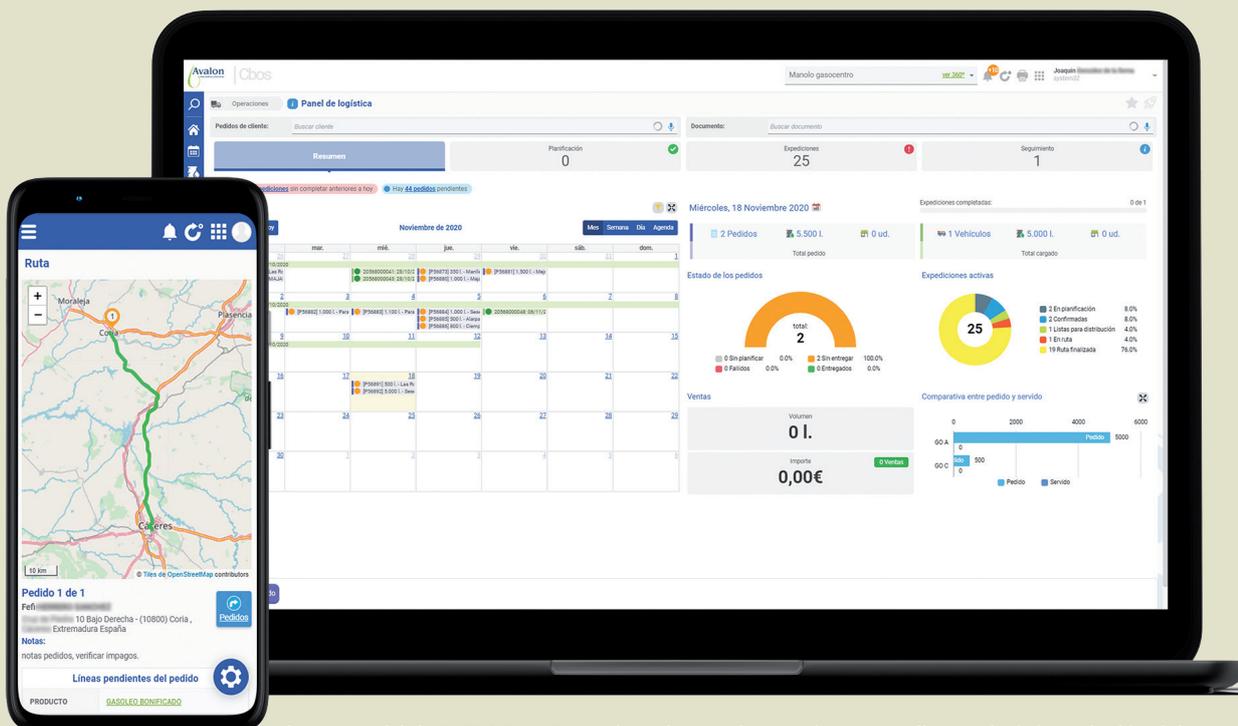
“En Avalon estamos innovando constantemente y tenemos varios proyectos que saldrán a la luz a lo largo de este 2021. El primero y muy importante, y que ya está en el mercado, es Arcadia Distribution”

Claro está, también el producto. Arcadia Suite es un producto muy superior a todo lo que existe en el mercado actual; es una plataforma web que cubre absolutamente todas las áreas del negocio de las estaciones de servicio. Trabaja en tiempo real y solo necesitas de un navegador para acceder.

Además, Arcadia se integra de forma online con todas las soluciones de Front-Office de las que disponemos: POS, Autopagos, etcétera.

¿Cuál fue el resultado de 2020 respecto a los obtenidos el año anterior? ¿Qué previsiones maneja la compañía de cara a 2021?

En Avalon tenemos dos áreas de negocio, Grandes Cuentas y Geografía. Desde siempre tenemos como clientes a



El nuevo módulo DISTRIBUTION está totalmente integrado en Arcadia y "es la única solución del mercado que ofrece un solo ERP para controlar todas las áreas del negocio: EESS, tiendas, distribución y restauración [...] Ya no es necesario trabajar con programas distintos", destaca Jordi Edo.

“El internet de las cosas será determinante en un futuro muy próximo. La conectividad es imprescindible para la gestión eficiente de una estación”

las grandes compañías petroleras y grandes cadenas de supermercados, y el resultado de 2020 ha sido positivo en cuanto que hemos crecido en geografía y mantenido las previsiones de las grandes cuentas.

De cara a 2021 nuestras previsiones son las de seguir creciendo en Geografía; estamos potenciado aún más las delegaciones, creciendo en recursos para dar un mejor servicio y soporte de proximidad a nuestros clientes y potenciando nuestra red comercial.

En Grandes Cuentas las previsiones son también mantener las cifras actuales, pero tenemos varios proyectos muy importantes que de materializarse en este año harían que también esta área experimente un crecimiento respecto a 2020.

De todas formas, debemos ser cautos y esperar que la situación actual ocasionada por la pandemia no castigue excesivamente al sector y así podamos cumplir con nuestros objetivos.

¿Cuáles son sus objetivos como director comercial de Avalon? ¿En qué áreas/segmentos cree que es posible crecer más? Por el contrario, ¿cuáles son los que debe proteger más para no perder presencia?

Mis objetivos como director comercial en Avalon son potenciar y consolidar aún más nuestra posición en el mercado. Aun siendo la compañía que más estaciones de servicio tenemos informatizadas y con mayor cuota de mercado, todavía podemos crecer más en Geografía y para ello estamos potenciando el servicio de proximidad. Estamos aumentando los recursos en nuestras delegaciones y firmando acuerdos con distribuidores; haciendo alianzas que nos permitan una mayor presencia en todo el territorio.

Evidentemente, y como compañía líder en el sector, tenemos la obligación y el compromiso de innovar constantemente, ofreciendo nuevos productos que den soluciones reales a las necesidades de nuestros clientes y que les ayuden a mejorar la eficiencia de su negocio.

En cuanto a la gama de productos que comercializa en el mercado de las estaciones de servicio, ¿cuáles de ellos le han sorprendido? ¿Cuáles destacaría y por qué motivos?

En referencia a los productos, tal y como decía antes, lo que más me ha sorprendido es Arcadia Suite y también nuestros terminales de pago en pista. Arcadia es una solución totalmente web, no tenemos que instalar nada en las oficinas del cliente, ya que solo con un navegador puede acceder a todo su Back-Office, desde cualquier lugar y dispositivo que tenga.

Si estamos hablando de que el teletrabajo es algo que ha irrumpido en la mayoría de negocios, el que nuestro sistema permita este modelo de trabajo y sin ninguna limitación es algo que nos da ventaja respecto a la competencia, ya que nuestros clientes no necesitan invertir en servidores ni utilizar programas de control remoto para poder realizar teletrabajo; no tienen que conformarse con soluciones ‘a medias’ para poder trabajar remotamente.

¿Cuáles han sido los últimos lanzamientos realizados por Avalon? ¿Qué ventajas aportan frente a sus antecesores?

En Avalon estamos innovando constantemente y tenemos varios proyectos que saldrán a la luz a lo largo de este 2021. El primero y muy importante, y que ya está en el mercado, es Arcadia Distribution; un módulo que incorpora toda la funcionalidad necesaria para la gestión de almacenes y depósitos fiscales, totalmente integrado en la Suite de Arcadia.

Es la única solución del mercado que ofrece un solo ERP para todas las áreas de negocio: estaciones de servicio, tiendas, distribución y restauración; y todo ello dentro de Arcadia. Ahora podemos tener un único cliente-usuario para todas las áreas; podemos controlar riesgos y saldos de forma global; definir campañas de fidelización, ofertas, etcétera. Ya no es necesario trabajar con dos programas distintos para gestionar el negocio de las estaciones y los gasocentros; ahora ofrecemos una solución integral que permite tener un único ERP para todas las áreas de negocio de la compañía: Arcadia Suite.

¿Está trabajando Avalon en soluciones de IA? ¿Qué posibilidades abren tecnologías como la IA o el Internet de las Cosas aplicadas a las estaciones de servicio? ¿Está Avalon desarrollando aplicaciones móviles, apps, para algunos de sus clientes?

En Avalon nuestras soluciones están pensadas para dialogar con cualquier dispositivo. Pensamos que el internet de las cosas será determinante en un futuro muy próximo. La conectividad es imprescindible para la gestión eficiente de una estación, y es por ello por lo que avanzamos en

este sentido; tenemos aplicaciones móviles y apps que permiten mejorar esa experiencia de uso a los clientes finales y ofrecen un mayor control a los gestores del negocio.

¿Cuál es el perfil medio del cliente que recurre a las soluciones de gestión de Avalon? ¿Qué porcentaje representan en su cartera de clientes, respectivamente, los supermercados, los empresarios abanderados, los empresarios independientes, las gasolineras desatendidas y las operadoras? Además, ¿qué peso tienen entre sus clientes cooperativas agrarias y empresas con instalaciones de consumo propio en sus sedes?

En Avalon ofrecemos soluciones a todos los perfiles de clientes en el sector de las estaciones de servicio y centros de distribución. Nuestra plataforma es tan versátil y flexible que permite adaptarse a las necesidades de cada cliente. La capacidad de personalización y creación de perfiles y roles de usuario nos permite configurar nuestro sistema de forma que sea lo más simple y 'reducido' en el caso de una pequeña estación, y a la vez desplegar toda la potencia de Arcadia y ofrecer una solución completa a una compañía con muchísimas estaciones.

Como he comentado a lo largo de esta entrevista, podríamos decir que el 50% de nuestros clientes son grandes compañías y el otro 50% lo que llamamos Geografía, que comprende desde grupos medianos o pequeños hasta clientes de una única estación; y tanto abandonados como independientes. En este aspecto, nuestras aplicaciones se adaptan perfectamente a las necesidades de cada segmento.

“Tenemos aplicaciones móviles y apps que permiten mejorar la experiencia de uso a los clientes finales y ofrecen un mayor control a los gestores del negocio”



“En Avalon ofrecemos soluciones a todos los perfiles de clientes en el sector de las estaciones de servicio y centros de distribución. Nuestra plataforma es tan versátil y flexible que permite adaptarse a las necesidades de cada cliente”, señala el director comercial de la compañía.

“En Avalon trabajamos para ofrecer soluciones reales que nos permiten suministrar equipos cuyas prestaciones y costes, tanto de adquisición como de mantenimiento, están acordes con las estrategias de cada tipología de estación”

Es evidente que Europa y España han decidido descarbonizar la economía, lo que tiene evidentes consecuencias en las energías aplicadas a la movilidad. ¿Qué medidas cree que será necesario aplicar en las estaciones de servicio para mantener su actividad con unos márgenes razonables? ¿Cómo puede Avalon ayudar a los empresarios del sector a abordar con garantías esta transición energética?

Básicamente, las estaciones deberán diversificar su oferta y/o optimizar sus costes para poder mantener márgenes. En Avalon trabajamos para ofrecer soluciones reales que nos permiten suministrar equipos cuyas prestaciones y costes, tanto de adquisición como de mantenimiento, están acordes con las estrategias de cada tipología de estación.

Es evidente que habrá cambios en el modelo de negocio y que es imprescindible tener soluciones tecnológicas que evolucionen paralelamente a estos cambios para permitir que las estaciones se adapten a la nueva realidad.

¿Cuenta Avalon con soluciones dirigidas a la movilidad eléctrica, como software para gestionar las recargas y la facturación de las mismas?

Hemos desarrollado una nueva familia de terminales específicamente pensados para ofrecer una solución a esta demanda. Además, a nivel de oficina, Arcadia ya permite incorporar transacciones de los distintos equipos que pueda haber en las estaciones.

También nuestros productos de Front-Office estándar, POS y terminales de pista permiten ya el poder vender recargas eléctricas como un producto más de la estación y gestionar así en Arcadia todas las transacciones realizadas en la estación de servicio.



Avalon ha desarrollado una nueva familia de terminales específicamente dirigidas a la movilidad eléctrica, señala Jordi Edo.

Tras su liberalización, ¿cómo se está comportando el mercado mexicano? ¿Ha mejorado Avalon su presencia allí gracias a la entrada de operadores foráneos?

Avalon desde hace años tiene una importante presencia en México y Latinoamérica; tenemos oficinas centrales en México y delegaciones en otros países. La abolición del monopolio nos ha beneficiado, hemos cerrado operaciones con grandes grupos internacionales y estamos en varios proyectos muy importantes. Toda nuestra experiencia en grandes cuentas en España nos permite abordar con garantías esta nueva situación y nos aporta una credibilidad y experiencia muy buscada por las compañías que desean automatizar sus estaciones de servicio. ■