

# Alfredo Cebrián

Cofundador y CEO de Cuatroochenta

## “Necesitamos soluciones tecnológicas españolas que sean referentes globales”

A. C. Álvarez VALENCIA.

La empresa castellanense especializada en desarrollo de soluciones en la *nube* o *cloud* Cuatroochenta está a punto de cotizar en el BME Growth, el antiguo Mercado Alternativo Bursátil (MAB). Y lo va a hacer después de colocar parte de sus acciones en una ampliación que ha supuesto valorar la compañía en 20,8 millones. Sus fundadores Alfredo Cebrián y Sergio Aguado, junto con el que ha sido el principal inversor hasta ahora, el presidente del Club Deportivo Castellón de fútbol Vicente Montesinos, quieren aprovechar esta vía para que la firma pueda crecer mediante compras e integraciones.

### ¿Como nació Cuatroochenta y que es lo que la diferencia en un sector tan cambiante y competitivo?

El origen de la empresa fuimos Sergio Aguado, que es ingeniero informático, y yo, que me formé en publicidad y *business intelligence*. Nos juntamos en 2011 y empezamos a vislumbrar la necesidad de soluciones digitales que iban a tener las empresas. En España tenemos compañías muy potentes y grandes de consultoría, y luego un ecosistema superatomizado con pequeñas empresas de desarrollo. Creemos que en España las *software factory* tenemos que empezar a generar referentes conocidos por sus soluciones, como SAP, Adobe o Autodesk con Autocad. Nos faltan referentes globales y en eso es en lo que queremos trabajar y hacia donde va la empresa.

### ¿Cuáles son los segmentos de negocio por los que apuesta Cuatroochenta para crecer?

Estamos entrando mucho en el mundo del *facility management* y *facility services*. Tenemos la ventaja de que en España existen preci-



EE

samente grandes referentes internacionales como FCC, Ferrovial o Acciona, por citar algunos. Contamos con una solución muy potente para esos servicios, *CheckingPlan*, con una fuerte presencia en España, y eso nos hace pensar que tenemos un gran potencial internacional. Otro segmento es todo lo relacionado con grandes infraestructuras, que abarcan energía, aeropuertos u hospitales, que por su complejidad requieren soluciones muy específicas. También otro campo es la ciberseguridad, donde con la incorporación de Sofistic el año pasado nos posicionamos en Latinoamérica y allí estamos muy asentados en banca.

**Personal:** Nació en Teruel, en el año 1984.  
**Carrera:** Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universitat Jaume I de Castellón y Máster en Business Intelligence por OBS Business School.  
**Trayectoria:** Dirigió R&MK, *spin-off* de la Jaume I para la investigación de mercados. En 2011 cofundó Cuatroochenta, de la que posee el 20,8%.

### La empresa inició su internacionalización hace unos años en Panamá, ¿cuál es el peso del mercado exterior y qué planes tienen?

Estamos en torno a un 25% de facturación internacional, con un peso muy importante de Panamá y Colombia. En Europa tenemos un *country manager* en Italia y algún cliente en Suiza. La idea es crecer en Latinoamérica, en países como Chile. A medio plazo nos planteamos el reto de Estados Unidos. Además de ser un mercado enorme, queríamos entrar allí con una solución de referencia y ahora con *CheckingPlan* la tenemos.

### ¿La pandemia ha obligado a cambiar la estrategia o sus previsiones?

Ha habido una adaptación. Partíamos con la ventaja de que al ser una empresa de soluciones *cloud* tenemos las herramientas de teletrabajo implantadas desde el día 1. Lógicamente hubo clientes más afectados y también mucha demanda de proyectos ya planificados de trabajo remoto que se aceleraron. Por eso hemos mantenido las previsiones

intactas para este año y lo cumpliremos. En lo que más nos ha afectado y el cambio principal ha sido en la salida al BME Growth, que teníamos planificada para mayo o junio. En marzo viendo lo que vino preferimos esperar y retrasarlo. La situación nos permitió sacar pecho y demostrar que estábamos preparados para algo así, de hecho, ha reforzado nuestra cultura y nuestra credibilidad.

### Es la primera empresa del entorno premercado, donde llevaba tres años, que sale a cotizar. ¿Desde cuándo tenían claro ese salto y por qué motivos?

La idea de cotizar está muy alineada con la propia visión de la compañía, sin autolimitarnos pero velando por mantener nuestra filosofía. El espaldarazo final fue que BME nos seleccionase para el entorno premercado. Estar dentro ha facilitado que todo el mundo tuviera claro que la cosa iba en serio. El primer motivo para salir al mercado es que para las oportunidades de crecer con adquisiciones se necesita financiación, y esto nos abre una vía más e incluso facilita la financiación externa. También estamos notando ya nuevas oportunidades de negocio con empresas que se acercan al ver que tenemos toda la información auditada y en la web. En nuestro sector uno de los principales miedos de los clientes es la continuidad, que haya una empresa solvente detrás. Un tercer motivo es que creemos en la bolsa como un mecanismo social que permite abrir las empresas prometedoras a quien esté interesado en subir al barco. Frente al mensaje especulativo, hay que explicar que los ahorros de mucha gente real dependen de los mercados y lo interesante que resulta para las empresas. En nuestro caso han entrado más de 1.100 accionistas. Para mí son más de 1.100 mentes interesadas en que a Cuatroochenta le vaya bien.

### ¿La valoración ha cubierto sus expectativas?

Nos ha sorprendido la demanda, que ha multiplicado por seis la oferta. Creemos que responde a que se ha hecho bien el trabajo, pero también a que confluimos en un momento con poca oferta para invertir en empresas rentables y de nuestro sector. La valoración nos parece muy razonable como punto de partida, pero no nos obsesiona demasiado, ni la actual ni la de dentro de un mes. Nosotros trabajamos por la valoración de Cuatroochenta dentro de dos, tres o cinco años, no por el corto plazo.

“Tenemos un 25% de facturación internacional, con un peso importante en Panamá y Colombia, y a medio plazo nos planteamos Estados Unidos”