

Carlos Navarro Björk

Socio Director de ACERTIC

Carlos Navarro es Emprendedor, Piloto, Sushman y Devotee, sus cuatro pasiones. Licenciado en Informática por la Universidad de Málaga y Máster Executive en ESESA, actualmente es Socio Director de ACERTIC, SL, empresa innovadora del CEEI de Málaga BIC Euronova especializada en servicios de soporte informático e implantación de software para empresas y servicios de telefonía en la nube. Anteriormente ha sido CEO en ARCOD, CIO en Labor Hominis, CIO en RDSI2000. Si algo le define es que aquello en lo que se embarca tiene que ser con pasión, si no, no lo hace.



www.acertic.com @acertic

¿Cuáles son las claves para emprender y no morir en el intento?

Para emprender hay que tener una idea muy clara de lo que quieres hacer, y esto incluye conocer a la perfección tu producto o servicio, conocer cuáles son las necesidades de tu potencial consumidor, gestionar muy bien tus recursos ... y cuando vienen las vacas flacas, imaginación suficiente y valentía para reinventarte.

¿Qué opina de los servicios en la nube que tan de moda están?

Los servicios en la nube existen desde hace tiempo. El concepto se ha popularizado con el lanzamiento hace unos años de plataformas como DropBox. Desde el punto de vista empresarial, la nube está suponiendo una revolución en lo que se refiere a la simplificación de las infraestructuras informáticas y las posibilidades de movilidad. Es una buena solución para PYMES que no quieran tener un pequeño data center en la oficina. En ACERTIC ayudamos a la PYMES a migrar a modelos en la Nube.

Acertic da soporte a las tiendas del Toro de Osborne, Intersport, cadenas de papelería como Góvez,... ¿qué les ha aportado sus servicios a estas empresas líderes?

Los servicios de Outsourcing que tenemos bajo la marca BluePack aportan a nuestros clientes una administración eficaz de sus sistemas informáticos y una manera ágil de resolver sus problemas del día a día, a través de una plataforma on-line de Help Desk. Sobre todo aportamos seguridad, planificamos entornos robustos y damos la tranquilidad al cliente de que su información está a salvo ante cualquier desastre que pudiera producirse. En definitiva, agilidad y disponibilidad de sus sistemas y seguridad en su información.

Con un apellido sueco, ¿no se han planteado abrirse camino en el mercado nórdico u otros mercados internacionales?

Es una posibilidad que no descarto. En estos tiempos de incertidumbre en el mercado local, la internacionalización es una salida muy buena para ampliar tu base instalada de clientes.

Mantenerse hoy día no es poco, ¿cómo lo está consiguiendo Acertic?

Bien, como dije al principio, no hay que tener miedo a reinventarse. En ACERTIC lo hemos

hecho, sobre todo adaptando nuestro modelo de negocio a las necesidades de nuestros clientes y ampliando el target. Hemos dado un giro a nuestros servicios haciendo ajustes en nuestra plataforma para que esté disponible en el modelo de pago por uso, siendo los mismos servicios de soporte informático que ofrecemos en el modelo contractual.

Hablemos de redes sociales, ¿qué opinión tiene?

Las redes sociales ha supuesto la apertura de un gran canal con los clientes. Ahora puedes mantener la “conversación” con tus clientes y transmitirles el lado humano de la empresa. Cada vez más los clientes compran tus productos o servicios por cómo eres y transmites y las redes sociales son un gran aliado. Para ello, estamos a punto de sacar un servicio para comercios que les ayuden a estar contacto con sus clientes a través de las redes, para enseñarles a usarlas en su favor.

Para un empresario innovador, ¿qué valor tiene trabajar en un CEEI como BIC Euronova en el PTA?

El trabajar en BIC Euronova nos ha aportado la facilidad de acceder a servicios y facilidades que en un centro convencional de oficinas no existen. Además, es una buena plataforma para difundir y dar visibilidad a nuestras empresas, y como botón de muestras... esta EntreBICta ;)

¿Cuál es la lección más importante que ha aprendido como empresario?

Lo más importante que he aprendido es que con el conocimiento y la motivación suficiente no hay límites a lo que quieras hacer. Puedes decidir si eres piloto de tu destino o pasajero del destino de otro. Si eliges pilotar, tienes que estar dispuesto a sacrificar muchas cosas. Para mí la recompensa es la de crear, emprender algo, que dé trabajo, que guste a tus clientes y que te dé autonomía para seguir haciendo cosas nuevas. Ser empresario, en un lado de la balanza cargas esfuerzo, sacrificio y compromiso, que se compensa ampliamente por lo que cargamos en el otro lado de la balanza: LIBERTAD.

Muy personal

Una película Gladiator / Brave Heart

Su actor o actriz Robert de Niro / Mónica Bellucci

Un pintor o cuadro Hopper (Lo descubrí hace poco)

La canción de su vida Enjoy the Silence (Depeche Mode)

Un libro Stright from the Gut (Jack Welch)

Un destino o viaje que le haya marcado. Seguir la gira de Depeche Mode por Europa (14.000 km)

Su rincón preferido de Málaga Una terraza de verano con vistas

¿Dulce o salado? Salado

¿Dónde nos llevaría a cenar esta noche y el qué? Al Restaurante Azul, probablemente el mejor sushi de la ciudad ;)