



Una imagen del equipo de Tec:sens en sus oficinas.

Tec:sens
sense & technology

Tec:sens y Signia han culminado su trabajo común de más de una década, en una fusión como única compañía, que funcionará bajo la marca de Tec:sens. Se trata de la consumación de un proceso maduro y meditado, que responde a una necesidad de la realidad actual: la de encontrar socios tecnológicos que puedan ofrecer soluciones integrales, ágiles y seguras en un mercado cada día más competitivo y exigente.

La fusión de **Tec:sens** y **Signia** asegura un modelo

Toni Guzmán, CMO de Tec:sens, y Javier Zamorano, director comercial de la compañía, exponen las claves principales de esta fusión y los puntos fuertes de la empresa que nace de esta unión.

RC ¿Por qué se ha realizado ahora esta fusión de fuerzas entre Tec:sens y Signia y no antes?

TG El momento actual es estratégico, tanto desde una perspectiva de mercado como desde nuestra evolución interna. Las empresas, como organismos vivos compuestos por personas, se ven influenciadas por una combinación de factores internos y externos que determinan cuándo es el momento idóneo para dar un paso adelante. Durante más de una década, ambas compañías hemos colaborado estrechamente. Lo que comenzó siendo una relación basada en la confianza mutua y el intercambio puntual de proyectos, fue evolucionando hasta convertirse en una dinámica de trabajo casi natural, donde ambos equipos actuaban como uno solo.

Con el paso del tiempo, se fue haciendo evidente que existía una visión compartida, un propósito común y una complementariedad que iba más allá de una colaboración tradicional. Lo que antes era una intuición o una convicción emocional, se ha convertido en una certeza estratégica. Esta fusión es un paso natural en la evolución de ambas compañías hacia un modelo más robusto y con mayor capacidad de impacto.

RC ¿Qué potencialidades concretas aporta Tec:sens a Signia y al revés? ¿De qué manera esta unión será beneficiosa para los clientes de ambas?

TG La principal ventaja es la suma de capacidades que nos permite dar una respuesta mucho más holística a las necesidades de nuestros clientes. Desde Tec:sens aportamos una sólida experien-

Datos corporativos

→ **Empleados:** Más de 20 profesionales distribuidos en distintas áreas técnicas y de negocio.

→ **Áreas en las que se presta servicio:** Cloud, Telefonía IP, Ciberseguridad, Desarrollo Web, SEO, UX/UI y Marketing Digital.

→ **Presencia:** Sede en Barcelona, Madrid y Berlín, con clientes en España y en diferentes puntos de Europa.

→ **Clientes:** Más de 300 empresas activas, incluyendo PYMEs, grandes cuentas y BPOs.

→ **Sectores:** Contact Center, eCommerce, Salud, Educación, Tecnología, Servicios Financieros

cia en infraestructuras cloud, ciberseguridad y comunicaciones IP, mientras que Signia ha destacado por su agilidad y creatividad en el desarrollo web, UX/UI, CRO, SEO y marketing digital. Esta complementariedad crea una propuesta de valor transversal que va desde la base tecnológica hasta la experiencia digital del cliente final.

Para nuestros clientes, esta fusión significa simplificar procesos, mejorar tiempos de implementación, reducir interlocutores y, sobre todo, disponer de una visión estratégica 360°. Ya no es necesario que gestionen varios proveedores para cubrir distintas áreas. Ahora cuentan con un único socio que les acompaña en todo el ciclo: desde la infraestructura hasta el posicionamiento online. Esto se traduce en mayor agilidad, mejor retorno de la inversión, innovación constante y una experiencia de cliente mucho más cohesionada.

RC ¿Cómo se va a realizar la integración de ambos equipos?

TG La integración de los equipos ya se ha producido, y ha sido un proceso muy enriquecedor. No partíamos de cero: ambos equipos ya se conocían, habían trabajado juntos en decenas de proyectos y existía una sintonía cultural muy sólida. Esto ha facilitado una transición natural y fluida. Hemos trabajado en una integra-

“Estamos incorporando talento nuevo que refuerza áreas clave, con una visión clara de crecimiento sostenible”

ción estructurada, donde los departamentos se han reconfigurado sin duplicar roles, y donde cada profesional ha aportado sus fortalezas.

Uno de los aprendizajes más importantes ha sido la riqueza que surge de la diversidad de enfoques. Estamos incorporando talento nuevo que refuerza áreas clave, con una visión clara de crecimiento sostenible. Esta etapa de expansión también nos ha permitido revisar procesos, redefinir metodologías y apostar



JAVIER ZAMORANO,
director comercial
de Tecsens.



TONI GUZMÁN,
CMO de Tecsens.

de negocio robusto y con mayor capacidad de impacto

por una estructura más ágil, preparada para escalar en un entorno cambiante y competitivo.

RC ¿Cómo se traduce esta oferta de soluciones más transversales, en concreto en el mercado de los *contact centers*?

JZ El mercado de los *contact centers* está experimentando una transformación profunda. Ya no hablamos solo de gestionar llamadas o correos, hablamos de orquestar experiencias omnicanal donde la personalización, la inmediatez y la integración con otros departamentos es clave. Nuestra propuesta aporta valor

“El *contact center* es la pieza que orquesta experiencias omnicanal y la integración con otros departamentos es clave”

precisamente en ese punto: en la capacidad de interconectar, automatizar y analizar los flujos de interacción desde múltiples canales. Gracias a herramientas como la IA para el análisis de sentimiento, la automatización inteligente de tareas o el diseño de portales web integrados con sistemas de atención, nuestros clientes pueden optimizar recursos, mejorar la satisfacción del cliente y tomar decisiones más informadas. Además, este enfoque transversal permite que departamentos tradicionalmente desconectados (como marketing, ventas, operaciones o IT) trabajen de forma alineada. El *contact center* ya no es un área aislada, sino el núcleo que articula la experiencia digital del cliente.

RC ¿Qué modalidad de trabajo aplicáis para que el proyecto de cada cliente sea personalizado con un seguimiento no solo durante el proceso, sino también después?

JZ En cada proyecto aplicamos metodologías contrastadas que combinan agilidad, seguridad y enfoque al cliente. Desde *frameworks* de desarrollo ágiles hasta procesos propios adaptados a los requerimientos de sectores específicos. Una de nuestras prioridades es acompañar al cliente durante todo el ciclo de vida del proyecto, desde la definición estratégica hasta la optimización continua.

Nuestra certificación en el Esquema Nacional de Seguridad (ENS) garantiza que trabajamos con los más altos estándares en calidad, trazabilidad y protección de la información. Esto se traduce

en mayor confianza, mejor control y resultados medibles. No entregamos soluciones cerradas, sino vivas, que evolucionan con el negocio del cliente.

RC Nos encontramos en un momento donde las fusiones y alianzas son casi una constante. En el caso de Tecsens, ¿podría ser este un punto de partida para seguir creciendo con más fusiones futuras o alianzas de otro tipo?

TG Sin duda. Esta fusión no es un punto final, sino el inicio de una nueva etapa de crecimiento estratégico. Ya trabajamos con una red sólida de alianzas tecnológicas y comerciales, y nuestra visión es seguir ampliando ese ecosistema. Estamos abiertos a nuevas colaboraciones, *joint ventures* o integraciones que nos permitan avanzar en nuestro propósito: ser el camino hacia la libertad tecnológica de nuestros clientes.

Redacción.



OBJETIVOS TRAS ESTA FUSIÓN

A corto plazo: Consolidar la nueva estructura, seguir integrando talento y reforzar su presencia en sectores clave como el de los *contact centers*, sanidad, *retail*, *finance* y los servicios profesionales.

A medio plazo: posicionarse como referentes en soluciones tecnológicas integradas en el mercado nacional, con vocación internacional.

Meta principal: “Nuestro objetivo es claro: que cada cliente que confíe en Tecsens pueda avanzar con libertad, sin estar atado a soluciones rígidas o a infraestructuras obsoletas. Queremos romper barreras tecnológicas y abrir caminos de crecimiento sostenible, seguro y escalable”, señalan desde la compañía.