

EMPRESA ASESORADA POR SECOT- PROYECTO - YUZZ =
SENIOR: EMILIO GONZALEZ CARRASCOSA =

«En Granada tenemos el ecosistema perfecto para ser la California española»

IntraSaaS Cloud Solutions prevé ampliar su plantilla y su paquete de servicios que facilite mayores ahorros a las empresas en la gestión de datos

■ A. G. P.

GRANADA. Perspectivas de ampliación de plantilla y de nuevos proyectos. IntraSaaS Cloud Solutions SL es una sociedad que se constituyó en abril de este año. Actualmente hay siete personas que trabajan y colaboran con el proyecto. Según las previsiones de los socios fundadores en 2013 incorporarán entre dos y tres personas más, siendo el 2014 cuando según las previsiones contarán con un equipo de 20 personas.

Antonio J. de la Torre, CEO de IntraSaaS, explica que el capital inicial, que pusieron para la empresa, fue «bastante alto, lo que nos permitía tener la suficiente liquidez para afrontar un periodo de tiempo de desarrollo de software y adaptación al mercado». No han tenido ninguna ayuda en cuando a dinero se refiere, pero sí desde el punto de vista del conocimiento desde entes como Secot, IMFE, OTRI, CADE, Cámara de Comercio, entre otras muchas. En lo económico «hasta el día de hoy estamos cumpliendo con los objetivos que planteamos inicialmente, sin grandes desviaciones».

Han lanzado al mercado InProject, que se trata de una intranet con gestor de proyectos, repositorio de documentos, control de productividad, proactividad y una herramienta para el seguimiento y medición del trabajo de los comerciales de la empresa. «Estratégicamente IntraSaaS apuesta por la diversificación, en proyecto tenemos un nuevo software para empresas de un sector en concreto, una aplicación mobile dirigida a consumidores finales y estamos trabajando en el desarrollo de centro de entretenimiento online», concreta Antonio J. de la Torre.

Con InProject «nos diferenciamos en dos puntos, por un lado la facilidad de uso de la aplicación y por otro en el servicio, incorporamos un seguimiento al cliente, le ofrecemos una formación para el uso de la aplicación. Por otro lado, InProject es una herramienta viva, los clientes recibirán actualizaciones continuas sin tener que desembolsar nada».

Dinero

El coste es «muy económico, por 39 euros al mes cualquier empresa puede disfrutar de InProject. El ahorro se produce en el tiempo que gana el gerente o responsable de la empresa a la hora de organizar el trabajo diario, y los trabajadores a

la hora de conocer qué es lo que tienen que hacer. El tiempo es un recurso muy valioso y limitado en las empresas, nosotros ayudamos a optimizar el recurso del tiempo».

Fernando García, director de marketing, añade que «también se obtiene un ahorro de costes indirecto, por ejemplo esto ayuda a implantar el teletrabajo, supone ahorro en combustible, tiempo, energía en la empresa..., además está demostrado que el teletrabajo aumenta la productividad y ayuda a conciliar la vida personal y laboral».

El perfil de clientes en InProject es muy variado, como una consultoría, una empresa de diseño gráfico, una empresa de agentes comerciales, comercios... Además «contamos con una línea especial para grandes cuentas, por ejemplo para banca o instituciones públicas».

«En octubre comenzamos el proceso de expansión internacional, y esperamos para el segundo trimestre del 2013 comercializar fuera de

España», dice Antonio J. de la Torre. «Desde los primeros pasos del proyecto, teníamos una clara vocación internacional, de hecho uno de los socios tiene varios años de experiencia en el mercado internacional. Hoy en día si una empresa quiere crecer y disminuir sus riesgos, está obligada a salir fuera. Nosotros estamos ya dando los pasos para comercializar fuera, de hecho uno de nuestros productos actualmente en fase de desarrollo, se comercializará en una primera fase fuera de Europa», concluye.

Sobre el software en la nube, Antonio J. de la Torre resalta que «en IntraSaaS tenemos prohibido ha-

blar de la nube a los clientes, si le decimos a una pyme que vendemos una aplicación que esta en la nube, nos puede decir que si llueve ¿qué pasa con sus datos? Las empresas del sector tenemos que mejorar la forma de comunicar la tecnología cloud, palabras como nube dan inseguridad. Nosotros lo que vendemos es un programa que esta instalado en un servidor de última generación en un centro de datos con las últimas medidas de seguridad disponibles. Los datos en esta tecnología lo podemos comparar con el dinero, ¿Dónde están más seguros 30.000 euros? ¿En la mesita de noche de tu habitación, o en un depósito bancario de toda la vida (nada de preferentes)?».

En lo referente a las ayudas Fernando García y Antonio J. de la Torre valoran que «es evidente que hay que ayudar a las empresas, pero ayudar con cabeza y no financiar doctorados o experimentos que han convertido en empresas para finan-

ciarlos sin riesgos. Somos partidarios de ayudar a las empresas a que obtengan financiación a través de créditos blandos públicos y que estos se tengan que devolver para reutilizar estas ayudas y poder ayudar a otras empresas. De esta manera, una subvención no sería un gasto para la Administración, sería una inversión que iría creciendo para reinvertirlo en la sociedad. Desde las instituciones públicas deberían apostar por este método de financiación, y aseguramos que muchas empresas actuales no estarían, pero estarían otras muchas más, con productos vendibles y con capacidad de devolver estas 'ayudas'».

Sobre apostar en TIC en Granada es evidente, «tenemos el ecosistema perfecto para ser la California española, tenemos una calidad de vida envidiable, tenemos centros de formación que todos los años 'fabrican' miles de ingenieros, profesionales de la empresa, investigadores..., Granada no es cara para vivir, tenemos un aeropuerto internacional y un ave a una hora y media. Debemos quitarnos tanto los ciudadanos como los políticos la máscara de ser los 'pobreticos' de España y aprovechar los recursos que tenemos, que no son pocos».

«En octubre comenzamos el proceso de expansión internacional»



Francisco Sorroche, Antonio J. de la Torre, José Ramón Sogorb y Fernando García, socios fundadores. ■ IDEAL