

FOCUS

SIGNATURIT SOLUCIONS DE SIGNATURA ELECTRÒNICA

Rúbrica digital per guanyar la cursa de terminis a la paperassa

JORDI GARRIGA RIU
BARCELONA

Un munt de vegades havia vist projectes que s'aturaven perquè mancava la signatura final" explica Juan Zamora, fundador, amb Salvador Serverich i Javier Martínez, de Signaturit, una firma que s'encarrega de fer quotidiana la signatura electrònica entre empreses i particulars i que els processos que trigaven dues setmanes es resolguin en 36 hores.

La firma ha creat un tecnologia que permet signar contractes des de qualsevol dispositiu mòbil, només afegint al adreça de correu del destinatari l'extensió signatur.com, cosa que obre un

LA NOVETAT

Vol obtenir dos milions d'euros per assaltar els mercats globals

procés en què es capturen evidències electròniques -adreces d'origen i destinació del correu- i dades biomètriques de la signatura manuscrita, per identificar els signants. "Nosaltres ens hem situat per damunt de la signatura simple, en el nivell de signatura electrònica avançada, en què es pot garantir qui ha signat amb dades biomètriques i certifica-



A la imatge, Juan Zamora. JOSEP LOSADA

ció", diu Zamora. Signaturit, amb seu a Barcelona, Madrid i Amsterdam, ara s'enfronta a l'obertura a altres mercats, com el Regne Unit, Alemanya,

Bèlgica i l'Amèrica Llatina, i ha obert una roda per obtenir dos milions d'euros. La firma ocupa quinze persones a Barcelona, una a Madrid

i dues a Holanda. Acaba de rebre suport de la UE al si del programa SME Instrument.

Signaturit ja aplega unes 2.100 empreses, de les quals dues mil són empreses petites o autònoms i les expectatives per als pròxims anys són immillorables, ja que el sector de la signatura electrònica creix a un ritme del 500% anual. El perfil d'empresa que predomina a la base de clients és el de firmes *fintech*, que es dediquen al préstec en línia, i necessiten les màximes garanties en la transacció, o asseguradores d'abast internacional, com ara DAS. El mercat, que d'aquí a pocs anys pot assolir un volum de 2.000 milions a Europa, rebra un altre cop d'esperó amb la nova normativa comunitària, el reglament 910/2014 d'identificació electrònica, que "estandarditza l'ús de certificat electrònic a tota la UE." No hi ha color, entre el paper i el medi electrònic: "La gestió d'un contracte en paper, tota la cadena fins a la rúbrica final, pot costar 16 euros, mentre que electrònicament, uns dos euros."

RED POINTS
PROTEGEIX LA PROPIETAT INTEL·LECTUAL

La lluita contra la pirateria no para de créixer

RAMON ROCA
BARCELONA

Red Points, empresa tecnològica catalana líder internacional que lluita contra la pirateria i la venda de productes falsificats a internet, no para de créixer. "Abans del mes d'agost se signarà una roda de finançament de dos milions d'euros", explica Laura Urquizu, consellera delegada de l'empresa emergent que creix en facturació, en inversors, en nombre de treballadors i en seus comercials internacionals.

Fundada al novembre del

2011 per Josep Coll, l'empresa va néixer amb l'objectiu de posar en marxa la detecció il·legal en els sectors de la música, el cinema i el món editorial. Al novembre del 2014 la tecnològica va tancar la primera ronda de finançament de 660.000 euros que va destinar a guanyar dimensions i a reforçar el procés d'internacionalització.

Durant l'exercici del 2014 la firma va facturar 345.000 euros i l'any passat 1,2 milions. Enguany la previsió és superar els 2,5 milions d'euros, l'any vinent podria arribar als 5,5 milions i el 2018 la



Josep Coll i Laura Urquizu lideren la tecnològica catalana. JOSEP LOSADA

previsió és de 12 milions d'euros. El creixement és del 200 i el 300% en alguns exercicis. "Aquests creixements tan elevats són deguts a l'entert de la idea del fundador, el model de negoci emprat i a l'equip de l'empresa", explica Laura Urquizu, que fa dos

anys que encapçala la direcció executiva del negoci. Però realment l'explicació del fort creixement es deu al fet de posar en funcionament l'empresa "en el moment adequat". Abans la pirateria es produïa en pocs sectors, ara són molts àmbit en què es du

a terme la pirateria. "La moda, l'esport i el sector de l'erotisme són plens de vulneracions legals on cal protegir la propietat intel·lectual", explica Laura Urquizu.

Red Points, immers en un procés d'expansió internacional, té la seu a Barcelona i disposa de diverses delega-

LA NOVETAT

L'empresa emergent viu creixements del 200 al 300%

cions a Madrid, Bolonya, Londres, Munic i Mèxic. Tampoc no es descarta entrar, en els propers mesos, al mercat nord-americà. La seu actual de la capital catalana està quedant petita. "Després de l'estiu buscarem una nova ubicació", diu Urquizu, que explica que l'empresa catalana ocupa 35 professionals i que preveu incorporar-ne una desena més enguany.

UN ECOSISTEMA EMPRENEDOR EN PLENA EBULLLIÓ

SELECCIÓ. L'Econòmic tria deu 'start-up' amb un alt potencial de creixement en la tercera edició d'aquest especial sobre emprenedoria. **BARCELONA.** Són de sectors diferents però totes comparteixen l'entorn d'una ciutat que convida a crear

BERTA ROIG
BARCELONA

Aquesta és la tercera edició, el tercer any doncs, en què L'Econòmic arriba al quiosc amb un número especial dedicat a les joves promeses de l'emprenedoria. Triem els projectes amb més recorregut, aquelles *start-up* de les quas tot-hom en parlarà els pròxims anys, i per tant aquelles que tenen un potencial de creixement més evident. Quedar-nos amb només deu projectes no és fàcil. I no ho és sobretot perquè la llista de candidats es fa cada cop més extensa.

En els darrers anys -absolutament d'esquenes al procés de crisi econòmica- l'explosió emprenedora que ha viscut l'entorn de Barcelona -especialment en el sector tecnològic- ha estat tan evident que avui la ciutat és reconeguda a tot el món com el principal pol de creació d'empreses del sud d'Europa i un dels més actius al continent.

Una dada que ho posa de manifest: dels més de 500 milions d'euros d'inversió rècord en *start-up* el 2015 per part de capital privat a l'Estat, el 60%, 324 milions d'euros, van anar a parar a projectes basats a la ciutat de Barcelona.

Noms com Letgo, Walla-pop, UserZoom, Digital Ori-

gin o Kantox van tancar l'any passat operacions milionàries. Algunes d'aquestes firmes van entrar en la selecció que L'Econòmic va fer en l'edició anterior d'aquest especial.

Les deu *start-up* seleccionades per a aquest any tenen molts números per protagonitzar operacions destacades els pròxims mesos. Meller, Hemav, Aelix Thera-

peutics, SocialCar, Cornerjob, NoviCap, Signaturit, Palobiofarma, Beabloo i Red Points tenen doncs en comú aquest potencial de creixement i, tot i que pertanyen a sectors diferents, totes inclouen en certa manera un component tecnològic i la qualitat de compartir l'ecosistema emprenedor de Barcelona.

"L'ecosistema que hi ha ara

no té res a veure amb el de fa uns anys", destaca una de les emprenedores protagonistes d'aquesta edició i cofundadora de la firma d'economia col·laborativa SocialCar, Mar Alarcón.

Avui la capital catalana es pot mirar quasi d'igual a igual amb la carismàtica Berlín i en alguns sectors fins i tot pot treure més pit que Londres -i potser a partir d'ara encara ho podrà fer més- i això és així per un conjunt de factors que es resumeixen en un de bàsic: "Barcelona és un lloc ideal per atraure talent internacional", afirma el conseller delegat de la *fintech* NoviCap, Marc Antoni Macià.

TALENT MOTOR. No és ni de bon tros només qüestió de sol i platja i de qualitat de vida, que ajuda, això sí. Barcelona capta talent perquè, com explica un dels màxims exponents d'aquest ecosistema i responsable d'un dels projectes seleccionats (Cornerjob), Miguel Vicente, "aquesta capacitat ve del fet que és una ciutat emprenedora, hi ha bones fornades d'emprenedors". El talent crida talent, i com explica el cofundador de la marca d'ulleres Meller, que es ven en exclusiva per internet, Sergi Benet, "hi ha molts estrangers que a l'hora d'emprendre trien Barcelona".

L'explosió emprenedora dels darrers anys no només es mesura per la quantitat i la

Els escollits Tercera edició



Miguel Sanz, Mercè Tell, Maribel Berges i Yolanda Pérez. JUANMA RAMOS

Els experts fan la tria

Una de les principals dificultats per a l'equip de L'Econòmic a l'hora de triar les millors *start-up* amb més possibilitat de créixer amb vista al futur era encertar les millors propostes. Per això, i per assegurar les empreses amb més recorregut, vam demanar la participació d'experts amb l'objectiu d'ajudar-nos a seleccionar

les millors iniciatives davant d'una quarantena d'empreses candidates triades per ells.

A la foto, Miquel Sanz, de Nuclio; al seu costat, Mercè Tell, d'Avet Ventures; al mig, Maribel Berges, sòcia directora de Spherium Biomed, i Yolanda Pérez, directora de BStartup, de Banc Sabadell.

qualitat de les *start-up* que en sorgeixen. També de les infraestructures que alimenten i es nodreixen d'aquests projectes. Fa uns anys la majoria dels programes i serveis de suport a l'emprenedoria sorgien del sector públic, però avui aquest ecosistema el forma en gran mesura la iniciativa privada.

I aquest és un element que denota maduresa, perquè són sovint els mateixos emprenedors d'èxit els que han ajudat a generar aquesta xarxa d'incubadores, acceleradores o vehicles d'inversió que avui aixopluguen les noves empreses. Noms com el mateix Miguel Vicente (amb Antai Venture, d'on han sorgit CornerJob o Wallapop) en són un exemple. També l'acceleradora Connector, impulsada per Carlos Blanco (Grup Itnet, Akamon) entre d'altres, o la tasca de Dídac Lee (grup Inspirit) a través del programa per a *start-up* del banc Sabadell, en són mostres, d'aquest ecosistema que madura poc a poc.

ió de la tria de L'Econòmic



LAURA URQUIZU
Red Points
Lluita contra la pirateria i la venda de productes falsificats a internet

ALEX DE DIOS
Beabloo
Màrqueting digital i gestió de dades

JULIO CASTRO-PALOMINO
Palobiofarma
Desenvolupadors de fàrmacs

JUAN ZAMORA
Signaturit
Solucions de signatura electrònica

DAVID RODRÍGUEZ
SERGIO GONZÁLEZ

CRISTINA QUILÉS
Aelix Therapeutics
Immunoteràpia contra la sida

XAVI SILVA

ALEX GOMAR

SERGI BENET

CHRISTIAN ERTHEL

MÓNICA COMALRENA

DANIEL BORRELL

HEMAV
Aplicacions dels drons als sectors tradicionals

Meller
Botiga en línia d'ulleres de sol a preus assequibles

Corner Job
Aplicació d'anuncis classificats dirigida a la recerca de feina

A més, com explica el soci fundador de Signaturit Juan Zamora, “ara les *start-up* d'aquí interactuen més entre elles, col·laboren, cosa que abans no passava, potser pel fet cultural de cadascú al seu negoci i no ficar-se en el dels altres”. El màxim exponent d'aquesta col·laboració i d'aquesta disposició a aprendre dels altres és la recentment inaugurada *casa dels emprenedors* a l'edifici del Palau de Mar impulsat pel clúster tecnològic Barcelona Tech City i que des de fa setmanes reuneix un centenar de companyies de nova creació de l'ecosistema emprenedor barceloní.

També, com explica un altre dels emprenedors seleccionats en aquesta edició i codirector general de l'empresa Hemav de serveis vinculats als *drones*, Àlex Gomar, hi ha altres aspectes més generals que han ajudat a aquest impuls de l'ecosistema: “Ha augmentat la confiança vers les *start-up*.” Ha crescut perquè creixen els casos d'èxit i les opera-

L'EDICIÓ DEL 2016

AELIX THERAPEUTICS

BIO. Immunoteràpia contra la Sida.

BEABLOO

DADES. Màrqueting digital.

CONER JOB

FEINA. Anuncis classificats per trobar feina ràpid.

HEMAV

DRONS. Anàlisi d'informació dels ginyes voladors.

MELLER

E-COMMERCE. Botiga d'ulleres de sol.

NOVICAP

FINTECH. Descomptes de factures i pagarés.

PALOBIOFARMA

CÀNCER. Nous fàrmacs.

RED POINTS

FRAU. Contra la pirateria.

SIGNATURIT

CERTIFICAR. Signatura electrònica.

SOCIALCAR

COTXES Lloguer entre particulars.

cions d'inversió amb altes rendibilitats en un context de mercats volàtils i de tipus baixos.

Els projectes innovadors són ara més que mai un punt d'atracció per al capital i per a les administracions i les formacions polítiques, que en major o menor mesura incorporen als seus programes les seves necessitats, “tots els partits polítics parlen de l'emprenedoria com d'una alternativa a la crisi”, afegeix Gomar.

Precisament si hi ha un aspecte en el qual la crisi s'ha notat en l'impuls d'aquest ecosistema és que ara les *start-up* tenen major capacitat per captar un talent que abans anava a altres segments d'activitat. Com explica Marc Antoni Macià “treballar en una *start-up* s'està convertint en l'opció professional de molts, que sovint són els millors, els que antany preferien cercar oportunitats professionals a bancs o consultores”.

Beabloo, una altra de les *top* seleccionades engua-

ny, apunta un altre element que ha ajudat a revolucionar el panorama: “Barcelona està de moda per posar en marxa *start-up* gràcies al Mobile World Congress”, diu el seu conseller delegat, Àlex De Dios.

Sens dubte la cita tecnològica ha servit per situar la ciutat en el punt de mira del món tecnològic i ha generat

El Mobile World Congress ha actuat com a motor per a l'emprenedoria

importantes oportunitats i sinergies per als emprenedors vinculats als dispositius mòbils. Avui els desenvolupadors d'aplicacions són un dels pols d'emprenedoria més fort al país.

La biotecnologia és una altra àrea on Barcelona i els seus emprenedors destaquen, i per això no resulta estrany que aquest sector estigui sempre present en

aquests especials sobre emprenedoria. En tot cas, per al director general de la firma Palobiofarma, Julio Castro-Palomino Laria, “en l'àrea de biotecnologia s'aprecia un renéixer després d'uns anys de molt poc moviment, i crec que cada cop anirà a més”. Un dels motius d'això és que el CDTI (Ministeri d'Indústria) ha facilitat l'accés a capital d'aquestes firmes, un dels problemes que abans frenaven més l'activitat.

De fet l'accés a finançament, a rondes elevades de capital privat, és un dels elements que han impedit parlar fins ara d'un ecosistema prou madur en parlar de l'emprenedoria local. Però això també està canviant. Ara és possible veure rondes de més de deu milions a firmes d'aquí amb capital que ve de fora, perquè l'atractiu dels projectes així ho justifica. I això passa perquè a més de ser projectes amb una alta capacitat per créixer són també projectes fets per al món, amb una visió internacional des del primer dia.