

Entrevista a Juan Zamora, CEO y fundador de Signaturit

# “Tenemos puesto el foco en Benelux y Alemania”

Pilar Clotet

**E**stán de enhorabuena. La *start-up* Signaturit, una solución de firma electrónica que permite a empresas e individuos solicitar firmas directamente desde cualquier correo electrónico con plena validez legal, ganó el pasado mes de octubre dos premios que le dan mayor reconocimiento y una inyección de 100.000 euros que la ayudarán a asentarse en el mercado europeo. El primero fue el Emprendedor XXI en Cataluña, impulsado por “la Caixa”, a través de Caixa Capital Rise, junto con el Ministerio de Industria, Energía y Turismo, Barcelona Activa y ACCIÓ, y tiene como objetivo reconocer y acompañar los proyectos innovadores y con mayor potencial de crecimiento. Mientras que en el segundo caso resultaron ganadores de la cuarta edición de la BBWeek, organizado por BBooster Ventures en las Islas Canarias, lo que significa una inversión de 100.000 euros a cargo de la sociedad de capital riesgo canaria Booster Dyrecto.

Creada en 2013 e instalada en el vivero de empresas de Barcelona Activa, esta *start-up* ya completó una ronda de financiación de 600.000 euros con la entrada de ESADE Ban en su capital en marzo de 2015. Para Juan Zamora, CEO y fundador de Signaturit, los dos premios son importantes “no solo a nivel económico sino para tener la garantía de que estamos haciendo las cosas bien. En los dos ha habido expertos que han evaluado muchos proyectos y que han considerado que el nuestro tiene calidad suficiente. Son un sello de calidad más, ya llevamos unos cuantos, pero siempre ayudan y animan”.

## ¿Cuántos clientes tenéis en estos momentos?

De forma orgánica, sin hacer ninguna acción comercial, hemos conseguido clientes de pago en 17 países de todo el mundo, y a nivel de usuarios, tenemos 4.000 en 40 países.

## ¿Cuál es el modelo de negocio?

Quisimos crear una solución que se adaptase a cualquier tipo de compañía. A una pequeña empresa le proponemos un pago por usuario mientras a una gran compañía, que pueda integrar Signaturit directamente en su plataforma de trabajo y pague por su uso. En este caso, depende de las funcionalidades y los volúmenes que quiera el cliente. Da igual la empresa que tengas, que podrás usar siempre Signaturit. Nuestros dos pilares han sido la experiencia del usuario, para que sea ágil y transparente, sin renunciar a las garantías jurídicas para que Signaturit sea legal en todo el mundo.

## ¿Los 100.000 euros de Booster Dyrecto servirán para la expansión internacional de Signaturit?

Sí, para abrir nuevos mercados, testear donde podemos coger más tracción, analizar diferen-



Sobre estas líneas, parte del equipo de la 'start-up' Signaturit, creada hace tres años. Bajo estas líneas, el CEO y fundador de la empresa, Juan Zamora.



tes casuísticas y replicar lo que hacemos en España adaptándolo a cada país. Ahora tenemos puesto el foco en Benelux y Alemania.

## ¿Cuál ha sido el crecimiento de la empresa desde que fue creada en el año 2013?

El primer año y medio estuvimos muy focalizados en el desarrollo del producto, porque tenemos que cumplir muchos requerimientos legales, y en marzo de 2015, cuando cerramos la ronda de ESADE, empezamos a incorporar profesionales de otros perfiles como marketing y comercial. Hoy el equipo está formado por 17 personas.

## ¿Qué ofrece Signaturit?

Nuestro *core* es la firma electrónica avanzada. Podemos garantizar de manera única la identidad de la persona que firmó el documento y lo hacemos por dos vías: capturando datos biométricos de la firma y certificando la comunicación entre la compañía y su cliente, cuándo se envió el email, cuándo se abrió, IP...

## ¿Vuestra estrategia de futuro inmediato, además de la expansión internacional, cuáles es?

Queremos seguir aportando valor a la parte de firma electrónica y certificación de comunicaciones donde creemos que somos buenos y queremos ser los mejores.

## Sois el ejemplo del funcionamiento del ecosistema de 'start-ups'. Empezasteis en Incubio, pasasteis por Startupbootcamp en Amsterdam, entre otras aceleradoras. ¿Cuál es la experiencia?

Tienes que tener claros tus objetivos y, desde el primer momento, ir a buscarlos. Si no lo tienes claro, no recomendaría ir a una incubadora o a una aceleradora porque no hacen magia,

te dan apoyo desarrollando lo que tú quieres hacer y te hacen dudar de tu estrategia, es ahí donde al final siempre salen cosas positivas. Incubio nos fue muy bien para formar el primer equipo, y en Startupbootcamp tuvimos feedback de muchísimos mentores que nos ayudaron. Salimos de allí pensando en global, nos ayudaron a abrir nuestra mente a un mercado global, y todo el equipo hizo este cambio de visión. Mientras que nuestra última experiencia, la de BBWeek, nos ofreció un conocimiento más amplio de los inversores internacionales.

## # Nuestros dos pilares han sido la experiencia del usuario sin renunciar a las garantías jurídicas”

### Es difícil escoger inversor.

Tienes que tener muy claro a quién dejas entrar porque tendrás que trabajar con él durante unos años. Yo prefiero diluirme un poco más pero sentirme a gusto con ese inversor, porque tendrás que debatir muchas cosas y debes tener claro que esta persona te apoyará.

### ¿Crees que tenemos un buen ecosistema de 'start-ups'?

Se están haciendo las cosas bien y Barcelona se está convirtiendo en un referente europeo. Los inversores vienen a buscar buenas compañías aquí. A nivel de España, quedan aspectos que mejorar porque creo que se tienen que ofrecer unas condiciones más favorables para incorporar talento; ahora es muy difícil competir con las compañías grandes. Además, deberíamos conseguir que los inversores muevan más dinero y traer inversores de fuera que ayuden a desarrollar las buenas compañías.