

## **1. ¿Por qué y cómo surgió la idea de SICdrive?**

En nuestros trabajos de consultoría encontrábamos a faltar el acceso fácil y rápido a la información de las empresas.

Las empresas tienen distintas aplicaciones, distintos accesos e incluso distintos resultados en función de la fuente de información.

Al mismo tiempo los dispositivos móviles tienen un acceso limitado a estas aplicaciones.

A principios del 2015 nos planteamos realizar una encuesta de opinión a CEO's y Directores Generales que entre otros aspectos nos dio los resultados de que solo visualizaban el 21% de la información de la empresa a través de dispositivos móviles, que viajan por encima del 45% de su tiempo y que empleaban alrededor del 50% del tiempo en reuniones.

Además empleaban el 6% de su tiempo en búsqueda de información; aproximadamente 110 h. /año. 10h. al mes, 0,7 meses al año.

Nos preguntamos ¿cómo facilitar el acceso a TODA la información/comunicación corporativa y de soporte de decisiones que manejan?, ¿cómo reducir el tiempo que gastan en la búsqueda de información?, ¿y en la gestión documental alrededor de reuniones?, ¿cómo reducir las múltiples fuentes de información a las que acceden?. El resultado fue SICdrive.

## **2. ¿Cómo fue el proceso de creación?**

La idea fue creciendo de forma natural, su inicio "formal" ha tenido una duración próxima al año. Desde la encuesta de opinión a Directivos, pasando por la conceptualización de la idea, la elaboración de los contenidos y el flujo de navegación, la creación de mockups, el diseño gráfico, el test de validación a potenciales compradores, la documentación desde el punto de vista del usuario, la programación del Front-End y del Back-End, y el test de la aplicación hasta la versión web App beta.

## **3. ¿Cuál es vuestra propuesta de valor?**

El ser "la primera Web App que facilita el acceso móvil a toda la información/comunicación corporativa y de soporte de decisiones en menos de 10 seg. Reduciendo hasta un 80% los tradicionales tiempos de búsqueda de información (hasta 8h. /mes de reducción).

## **4. ¿A qué personas va dirigido?**

A Presidentes, CEO's, Directores Generales así como sus respectivos Órganos de gobierno y Comités de Dirección de empresas, asociaciones y fundaciones, así como a administraciones públicas y clubs deportivos.

## **5. ¿Qué es SICdrive?**

Es un Sistema de Información basado en una Web App y en una metodología que ordena, clasifica, almacena y presenta la información y comunicación de la empresa y participadas, interna y del entorno, estructurada y no estructurada, del año y de años anteriores.

Es intuitiva en el acceso, opciones de uso y de navegación, además está dotada de una administración sencilla, potente y con la seguridad en el tratamiento de la información. El usuario navega de forma directa a través de alrededor de 100 carpetas y subcarpetas hasta llegar a los archivos de la información deseada en menos de 10 seg.

## **6. ¿Cuáles son los beneficios percibidos por vuestros clientes?**

Los principales beneficios percibidos y transmitidos por nuestros clientes son “la rapidez de acceso a la información de la empresa”, “el importante ahorro de tiempo que antes empleaba buscando fuentes e información”, “el que pueden acceder de forma directa a toda la información desde sus Smartphones y/o tablets”, “el uso intuitivo de la aplicación que no necesita manuales de usuario” y “la simplicidad en la elaboración y publicaciones de las actas de reuniones”, entre otros.

## **7. ¿Cuál es vuestra competencia?**

Consideramos que SICdrive es un nuevo tipo de aplicación empresarial distinta a las que actualmente existen, en primer lugar es una solución pensada por y para el usuario, no pensada como tecnología.

En el mercado hay herramientas pensadas para el almacenamiento en la nube, pero no como solución de los sistemas de información de la empresa. Son abiertas, multifunción, escasamente personalizadas y algunas con limitaciones de privacidad y seguridad. Ejemplos: Googledrive, Icloudrive, Owncloud, EMC, Amazon, S3, HP, IBM ...

También existen soluciones parciales complementarias pensadas más como “motor”, como los B.I.'s, cuadros de mando y gestores documentales, que como prestaciones a los usuarios.

## **8. ¿Por qué web App y no App?**

Hemos desarrollado la aplicación como web App y no como App nativa dado que la segunda opción no aportaba ninguna ventaja al tener que acceder igualmente vía internet a la base de datos situada en el cliente.

## **9. El diseño del Site así como de la web App son muy minimalistas. ¿Por qué?**

Porque desde el inicio el “hilo conductor” ha tenido como extremos el usuario y los dispositivos móviles y no nuestra imagen. No existen elementos irrelevantes,. La organización de la información siempre pensada para la utilización por parte del usuario, con una simplicidad y facilidad de uso, y la utilización de colores puros e iconos simples, accesibilidad directa, etc.

## **10. ¿Cuáles son vuestros planes de expansión?**

Inicialmente, en el Estado Español y principales países de Latinoamérica a través de partners locales como consultoras y distribuidoras de aplicaciones que proporcionan conocimiento y expansión en las empresas de su mercado local, además de la acción directa presencial y por la Red. También estamos abiertos a posibles alianzas con empresas que puedan aportar visibilidad y sinergias comerciales. A lo largo de este año esperamos poder materializar algunas alianzas.

## **11. ¿Y vuestros retos a corto y medio plazo?**

En primer lugar la mejora continua de la aplicación manteniéndola actualizada con nuevas versiones en función de las necesidades de los clientes. En segundo lugar desarrollar durante este año complementos para la aplicación, como el doble factor de autenticación, que se pueda utilizar en modo avión, el comando de voz y algunos más. Además de crear “subaplicaciones” que den solución a determinadas actividades o tareas de las empresas clientes y que enlacen con SICdrive.

## **12. ¿Qué inversión habéis realizado hasta ahora?**

La cifra se sitúa ligeramente por debajo de los 100.000€ hasta la fecha de la primera implantación.

## **13. ¿En qué se diferencia vuestra solución a las otras opciones de mercado?**

Al haber sido construida la aplicación por usuarios y no constructores de aplicaciones abiertas, nos ha permitido crear una solución específica, personalizada y adaptada a la finalidad de la aplicación que es la de permitir un acceso rápido a “toda” la información corporativa y de soporte de decisiones. Además la estructura del repositorio que propone la web App (lugar donde se ordena, clasifica y almacena la información) es uno de los principales valores de la aplicación.

Es tan intuitivo su uso y navegación, que no necesita manual de usuario. Y, por último, la rapidez de acceso a la información.

## **14. ¿Cuál es el perfil de vuestros clientes?**

El conocimiento y experiencia del equipo de SICdrive y de sus Partners en diferentes sectores de actividad nos permite adaptar y personalizar la solución específica para cada uno de los sectores y clientes. Nos dirigimos al sector privado (manufacturing, distribución, salud, servicios, hostelería ...) sector publico (Diputaciones, Ayuntamientos y empresas públicas) y asociativo (asociaciones empresariales, entidades deportivas, ...).

Desde empresas de 4 Mill. facturación al año con un determinado grado de complejidad a empresas que superan los 200 Mill. de facturación.

## **15. ¿En qué etapa se encuentra vuestra startup?**

Durante el pasado año cubrimos la fase semilla, a principios del pasado mes de diciembre iniciamos la fase temprana, a mitad del presente año esperamos pasar a la fase crecimiento y, para el próximo, la de Expansión.

## **16. Los creadores**

Jordi López, Ldo. en C. Químicas y PDD por el IESE, es Asesor de Negocios en los ámbitos económico-financiero, marketing y tecnológico. Además comparte actividades de turismo residencial en el Nordeste de Brasil y Sur de Francia. Anteriormente como directivo, fue D.G. del Grupo Gaggia y Director de prestaciones de M.C. Mutual. Su carrera profesional se inició como Consultor en PwC y C.P., S.A.

Joan Ballbé, Ingeniero Industrial y Master en S.I. por CENEI. Socio fundador de Axser Servicios de Integración, S.L. y de Rybca Consultors, S.L. desarrolló la primera parte de su vida profesional como Director de informática en las empresas Grupo RBA, Fibracolor y Diversey.

## **17. ¿Cómo se configuran vuestros servicios en las empresas?**

Como venta de la licencia de uso de SICdrive, en la que el cliente configura su nube privada o híbrida, en función de la disponibilidad o no de un servidor web propio o bajo su control.

O como Saas, software como servicio, en el que el cliente “alquila” un servicio completo en línea situado en un servidor remoto.

El principio de privacidad, la capacidad inversora y la rentabilidad son los aspectos clave para la decisión de uno u otro servicio.

### **18. ¿Cuáles son las principales funcionalidades de SICdrive?**

La identificación del usuario, la empresa y año que se quieren acceder.

Una vez confirmado el acceso, el usuario navega por 2 repositorios (almacenes ordenados de información y comunicación) mediante búsqueda temática hasta llegar al documento deseado. Existe también la opción de búsqueda avanzada.

Además la aplicación posee unos recursos adicionales como bloc de notas, calculadora, herramientas e información. Los documentos “suben” a la aplicación de forma directa, enlazados por webservices con otras aplicaciones o BBDD y desde el bloc de notas.

Opcionalmente la aplicación dispone de un DSS (sistema de soporte a la decisión) en forma de una capa de información clave y de síntesis que puede cubrir déficits de conocimiento en la organización.