

Ascó

Nemon: el software definitivo para el sector energético

La empresa se encarga de desarrollar herramientas que unifican la gestión de actividad de comercializadoras eléctricas

ROSER REGOLF CAZORLA
ASCÓ

En medio del estado de alarma, los negocios adaptados para el teletrabajo siguen al pie del cañón para intentar seguir con sus servicios. Algunos incluso intentan aportar su granito de arena y hacer más llevadera la situación, como es el caso de la empresa asconense Nemon, una pequeña compañía de desarrollo y gestión de software especializada en el sector energético, que ha desarrollado una aplicación web que nos permite controlar los tumultos en los supermercados.

Al timón de la iniciativa, y también de la empresa, se encuentran Nàdia Contreras e Iván Solé, quienes explicaban que «la idea surgió los primeros días de confinamiento, cuando salió por televisión gente muy preocupada por algo tan esencial como ir a comprar». Des de Nemon ya habían desarrollado una herramienta similar para el sector energético, lo que permitía que las comercializadoras conocieran como afectaría el confinamiento al sector eléctrico, así que se pusieron manos a la obra. «Estamos en un momento de incertezas y queríamos ayudar a mitigar la situación des de nuestros recursos», explicaba Solé.

A través de covid19out.com, todo el mundo puede marcar el supermercado y el momento en el que irá a comprar. Solo así, con la contribución de todos, el apli-

cativo podrá disponer de datos concretos sobre la acumulación de personas en las diferentes franjas horarias y ayudar en la prevención del contagio.

A pesar de la situación, en Nemon siguen teletrabajando para sacar adelante el negocio. Según uno de los propietarios, «dejando de lado que no nos podemos reunir en persona ni estar en la misma oficina, lo que siempre agiliza la comunicación, podemos seguir trabajando con normalidad, ya que todo nuestro software está en la nube». Y es que Nemon es una herramienta que unifica en un solo software la gestión de actividad de las empresas, cubriendo todos los procesos que una comercializadora de energía necesita abarcar en su cadena de valor. Y con su producto consiguen que el cliente gestione toda su actividad de forma más eficiente, rápida, segura y controlada.

«A parte de las grandes empresas, hay más de 400 compañías españolas que operan en el sector eléctrico y todas ellas tienen necesidades de gestión como hacer la portabilidad, gestionar los contratos, comprar energía, facturar... toda una serie de mecanismos que nuestras herramientas pueden ayudar a gestionarlo», declaraba Solé. En estos momentos, Nemon está formada por un equipo multidisciplinar de 15 personas ubicadas en el vivero de empresas de Ascó. Des de allí trabajan con unos ochenta clientes



Iván Solé y Nàdia Contreras, los creadores de la empresa asconense Nemon. FOTO: CEDIDA

Claves

Un mercado con una fuerte representación de empresas catalanas



Consultando la página covid19out.com. FOTO: J. REVILLAS

● **La competencia** Uno de los principales competidores de Nemon es también catalán. Y a pesar que también hay empresas especializadas en su sector en Madrid y Zaragoza, una parte relevante de su competencia es catalana.

● **Múltiples servicios** Además de gestionar y actuali-

zar las bases de datos de las empresas que gestionan, en Nemon incluyen funciones de Benchmarking sectorial y geográfico para analizar la competencia, scripts para procesos de contratación online, una extranet, procesos de captación de medidas, previsión energética, facturación, entre otros servicios, todos ellos creados o adaptados a medida según las necesidades de la empresa o cliente.

● **Gestión del autoconsumo** Nemon es la única herramienta que permite una gestión dual de suministros de electricidad y gas, y que además incorpora también la gestión de autoconsumo eléctrico gracias a Nemon Trade Energy, lo que permite a las empresas ser más eficientes y reducir su consumo de electricidad.

de todos los tamaños, des de pequeñas empresas a otras que cotizan en el IBEX-35, todas distribuidas por España y Portugal.

Des de que nacieron en 2013, cuando el equipo solo lo formaban Contreras y Solé, afirman que han crecido de forma progresiva y lineal. Y a pesar de que ahora está todo en pausa, las expectativas para este año eran de seguir creciendo por encima del 10% respecto al año pasado. «Estar ubicados en una zona rural nos dificulta encontrar perfiles determinados, pero los beneficios de vivir en un pueblo como este, donde los niños pueden correr por la calle, no tienen precio», sentenciaba el propietario, quién añadía que para poder compensar esta dificultad, uno de los proyectos que tienen entre manos es abrir una oficina más cerca de la capital.

Siempre con la mirada puesta en el futuro, en Nemon trabajan des de la constancia y la ambición, pues dicen que «si crecemos en el mercado español, tenemos la intención de situarnos como líderes del sector». Un posicionamiento que, a su vez, les permitiría también crecer en un mercado como el de la Unión Europea.