

Emprendedores

ANA RIVERA
ASCÓ

Nemon trade energy

El precio de la energía pasa por el Ebre

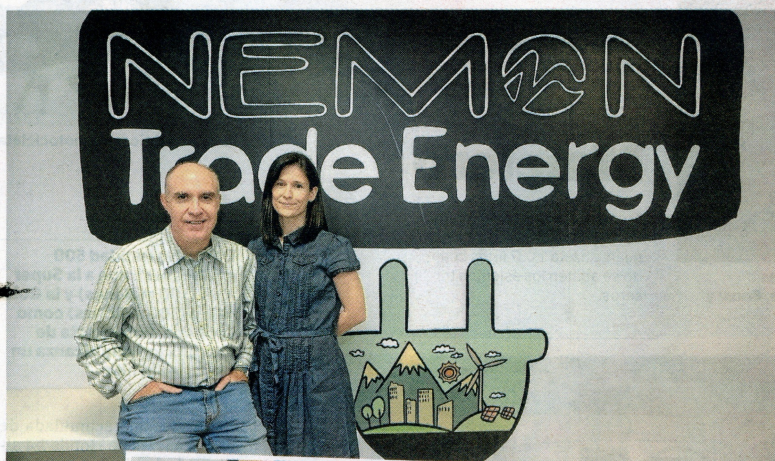
Con sede en Ascó, esta consultora especializada del sector energético es un referente. Recientemente ha creado un software integral de facturación

En un sector energético que cada vez más competitivo, las comercializadoras de electricidad y gas requieren soluciones tecnológicas avanzadas que optimicen sus operaciones y mejoren la experiencia del cliente. Con origen y sede en Ascó, Nemon trade energy presenta un software propio con una plataforma integral que aborda estos desafíos mediante un enfoque modular, automatizado y personalizable.

Ivan Solé (Tarragona, 1977) y Nàdia Contreras (Ascó, 1979) son «socios en la vida y en los negocios». Se conocieron muy jóvenes en un campus de hándbol y jamás se volvieron a separar. Solé cuenta con un perfil desarrollador de software y Contreras, de ADE. Tras desarrollar buena parte de su carrera en Barcelona y focalizándose en el apartado familiar, decidieron volver a casa y se establecieron en Ascó.

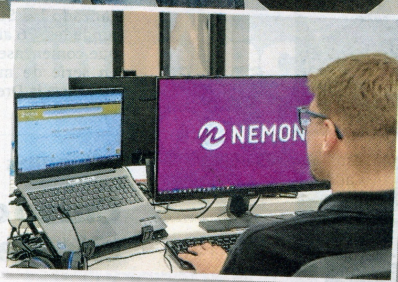
Ambos tenían claro que querían ser «sus propios jefes» y montar algo que no estuviese basado en «el típico modelo de startup». Aprovechando los conocimientos en el terreno tech de Solé y empresariales de Contreras, estudiaron las opciones para montar un negocio basado en crear un software «realista» y de nicho: «mi último trabajo había sido con Nexus, así que ya conocía bastante el sector y también a los competidores. Además, es un sector complejo, cuyas interioridades no conoce a fondo todo el mundo... pero nosotros sí, así que teníamos una buena posición para arrancar un software específico para las comercializadoras».

A través de un capital de «músculo propio» y mucho trabajo, en 2015 Nemon trade energy consiguió el primer cliente de su software y fue ganando reputación, posicionándose como una solución integral y avanzada para las comercializadoras de electricidad y



Ivan Solé y Nàdia Contreras son equipo en los negocios y también en lo personal.

FOTOS: JOAN REVILLAS



NEMON INVOCASH
SU NUEVO PROGRAMA
PERMITE A LAS
EMPRESAS ADAPTARSE
A LA NUEVA LEY
ANTIFRAUDE

gas, facilitando la gestión unificada de todas las áreas operativas y de comunicación y ofreciendo herramientas que mejoran la eficiencia operativa y aseguran el cumplimiento normativo. Su enfoque modular, automatizado e interoperable permite a las energéticas adaptarse de forma cómoda a los desafíos del mercado.

Una empresa muy ligada siempre al territorio, incluso en el nombre: «Nemon es una expresión muy típica del Ebre, que significa 'vamos', pero también es una actitud que implica movimiento y hacer cosas». De hecho, hasta 2020 su equipo sólo se nutría de profesionales de la provincia, «pero la pandemia nos hizo ver que daba igual el lugar desde donde trabajábamos; ahora somos de todo el mundo y full remot», sonríe Solé. Un equipo que actualmente lo conforman 34 personas, entre ellas 14 developers para adaptarse rápidamente a los cambios de producto, como sucedió el pasado 28A con el apagón nacional. «Hay alguna cosa pilotada, pero nuestro día a día está ligado a la legislación y tenemos que ser reactivos».

El crecimiento no se queda sólo ahí: el pasado año crearon Nemon Invocash, una derivada de la empresa matriz, con un software exclusivo e integral de facturación energética, para que los negocios se adapten a la nueva Ley Antifraude, incluyendo Veri*Factu, en la que ya en la que ya trabajan 4 personas y que arrancó gracias a los Fondos de Transición Nuclear.

«No somos líderes del mercado, pero estamos muy bien posicionados estando ubicados en una localidad que no es un gran polo de población», sostiene Solé. Sin ir más lejos, son «los segundos o terceros del mercado por volumen de facturación» y trabajan con 120 comercializadoras – nacionales y alguna portuguesa – de las 800 totales que existen. Nemon cerró el 2024 con una facturación de 2,6 millones de euros y esperan terminar el 2025 con 2,9 millones.