

De Tortosa a l'elit tecnològica mundial

Quatre jóvens de les Terres de l'Ebre creen Captio, una aplicació que permet que les empreses gestionen tots els tiquets de despeses dels seus treballadors. És única per les seues característiques a tot l'Estat i té més de 50.000 usuaris

Treballar per a grans empreses de l'Estat, competir a la primera divisió tecnològica de l'Estat, ser l'única empresa de Tarragona al Mobile World Congrés i una de les poques de Catalunya amb producte propi, i tot des de Tortosa, és el que fa Captio, una empresa fundada per quatre jóvens de l'Ebre que han dissenyat un software que permet que les empreses gestionen les despeses dels seus treballadors.

TORTOSA Vanesa Adell

Darrere de les parets d'un pis de la zona de Vora Parc, a Tortosa, hi ha una empresa tecnològica d'alt nivell que ofereix una tecnologia a les empreses que els permet gestionar, amb un mòbil i un ordinador, totes les despeses que generen els seus treballadors. Es tracta de Captio, única per les seues característiques i serveis a tot l'Estat espanyol i amb molts pocs competidors a Europa i als Estats Units. És singular també perquè al seu darrere hi ha quatre jóvens (tres enginyers informàtics i un enginyer en Telecomunicacions) de menys de 33 anys, de les Terres de l'Ebre (tres de Tortosa i un de la Ràpita), que han apostat per instal·lar el quarter general de la seua empresa al territori. Tot això sense sacrificar l'aposta ni l'ambició d'oferir un producte d'alt nivell que pugui competir amb empreses de Silicon Valley. "Som un cas peculiar", reconeix un d'aquests emprenedors, Dan Moser, que és el director de màrqueting de Captio. "Però teníem clar que volíem viure al lloc d'on som perquè ens ofereix una gran qualitat de vida i, a la vegada, treballar en un projecte engrescador", assenyalava.

I, de moment, ho estan aconseguint. Amb la seua tecnologia, Captio, que van llançar el juny del 2012,



Actualment, l'equip de Captio està integrat per 15 professionals, la majoria ubicats a les oficines de Tortosa.

ja arriben a clients tan importants com Telefónica, Fiat, Petronas o Bankinter. Els atractius de Captio són diversos. Un és la possibilitat de digitalitzar, amb només una foto capturada a través de l'aplicació mòbil, tots els tiquets i justificants de despeses que generen els treballadors de l'empresa i que tota la seua informació s'emmagatzema al núvol. "Els treballadors tenen instal·lada aquesta aplicació al seu mòbil. Quan fan una despesa, fan una foto al tiquet, l'aplicació en reconeix la informació, data, import, concepte, i tot queda emmagatzemat a la carpeta personal del núvol", detalla Moser, i afegeix que "en el moment de presentar el resum de despeses, el treballador només ha d'accedir a la informació i enviar-la al supervisor". A més a més, Captio també facilita la feina de la persona encarregada de revisar totes aquestes despeses. "Podem programar alarmes que avisen de si-

tuacions fora de la normalitat, despeses fetes en cap de setmana, per exemple", assenyalava Moser, "millorem, d'aquesta, la seua productivitat". I això no és l'únic atractiu de Captio. Aquesta aplicació està homologada per l'Agència Tributària, cosa que permet a les empreses eliminar tots els tiquets en paper. "Durant quatre anys, s'han de conservar tots els rebuts per si hi ha una inspecció i pel fet d'estar homologat, totes les fotografies que es fan amb Captio tenen validesa davant l'Agència Tributària", assenyalava Moser.

EL REpte DE LA INTERNACIONALITZACIÓ Els principals clients de Captio són grans empreses d'àmbit estatal, però, des de fa uns mesos, han començat a treballar per a empreses de Mèxic. Precisament, la internacionalització de l'empresa és el seu repte a curt termini. "Volem ampliar mercats, sobretot a Llatinoamèrica i Eu-

ropa, que és on no tenim competidors", assenyalava Moser.

UNA QUINZENA DE TREBALLADORS. Moser, juntament amb Joel Viciant (qui fa més anys va fundar Ongest, empresa tecnològica i origen de l'actual Captio), Joaquim Segura i Lluís Claramonte, són els quatre fundadors de Captio. Dos anys després de llançar al mercat el servei, ja compten amb un equip de quinze persones, que estan distribuïdes entre les oficines centrals de Tortosa, on hi ha la major part de l'equip (tot jóvens de les Terres de l'Ebre) i també en les dos delegacions comercials que té la companyia a Barcelona i Madrid. Unes 50.000 persones ja utilitzen la seua plataforma i van tancar el 2013 amb una facturació de mig milió d'euros. Les expectatives per a enguany són més engrescadores. I és que només en el primer trimestre de l'any ja han facturat 500.000 euros. ■