

JAVIER PITA LOZANO

(NEOSISTEC)

JAVIER PITA LOZANO
NUEVOS SISTEMAS TECNOLÓGICOS S.L. (NEOSISTEC)

Alicia Rubio Bañón
Dpto. de Organización de Empresas y Finanzas
Universidad de Murcia



Ganadora del XIV edición nacional del Premio Bancaja Jóvenes Emprendedores
Categoría: Empresas de Base Tecnológica

NEOSISTEC (Nuevos Sistemas Tecnológicos S.L.) es una empresa tecnológica líder en el mercado nacional de movilidad creada en el año 2005. Su actividad radica en el diseño y comercialización de aplicaciones informáticas móviles.

Cuando su fundador y gerente, Javier Pita, era estudiante de la licenciatura en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad de Murcia, en la Facultad de Economía y Empresa aún no existían las salas de informática. La revolución de las nuevas tecnologías de la información y comunicación y sus aplicaciones hicieron que Javier viera estas nuevas herramientas más que como un medio en sí mismo, como una oportunidad de suplir necesidades empresariales, ahorrar costes y aumentar la productividad. Esto hizo que una vez finalizada su licenciatura, sobre el año 2002, se incorporara al mercado laboral como Consultor en Tecnología Avanzada. En el año 2004, comienza a despuntar en el mercado de las telecomunicaciones implantando las nuevas tecnologías de la comunicación en los teléfonos móviles. Esta experiencia en solitario fue decisiva en la creación de NEOSISTEC en el año 2005, de hecho el primero de sus productos fue el “desarrollo de soluciones para dispositivos móviles”.

Una formación integral

Javier comienza sus estudios de Administración y Dirección de empresas en la Universidad de Murcia con la clara vocación de aprender las claves de la organización y dirección de una empresa, tenía una gran ilusión: crear su propia empresa. En esta época era ya consciente de que los nuevos retos del entorno empresarial y social demandaban titulados polivalentes capaces de crear y dirigir empresas dinámicas e innovadoras. Durante los años que dura su formación académica adquiere las competencias profesionales más avanzadas para desarrollar funciones de responsabilidad y dirección en las áreas fundamentales de la empresa no sólo con la asistencia a las clases teóricas y prácticas que la Facultad de Economía y Empresa le oferta sino que también se interesa por la participación en diversas actividades de gestión universitaria.

Concretamente participó como representante de los estudiantes tanto en la delegación de alumnos de su facultad como en el máximo órgano de representación de la comunidad universitaria, el Claustro.

Fue también en la Universidad donde creó su primera empresa. Él quería empezar a aplicar todos los conocimientos que iba adquiriendo, así que sin pensárselo dos veces se convirtió en socio fundador de ASEMUN la Asociación Empresarial Universitaria, primera Junior Empresa de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Murcia. Esta empresa la fundó con dos objetivos fundamentales, por un lado tratar de

ampliar la formación práctica de los estudiantes, al elaborar, gestionar y desarrollar proyectos de viabilidad, analizar rentabilidades y llevar a cabo la contabilidad de las empresas que lo solicitan, y por otro complementar la formación académica de la universidad a través de la organización de cursos, seminarios y jornadas de formación de profesionales del campo de la economía, la administración de empresas, la sociología y la investigación de mercados.

De las experiencias vividas por Javier en la Universidad de Murcia guarda un grato recuerdo, siendo consciente de que la amplia formación que recibió en sus aulas y la gran experiencia que supuso participar en la gestión universitaria le sirvieron decisivamente en la creación de su empresa.

La idea

Cuando aún era estudiante, algo sucedía en su entorno que fue decisivo en la generación de su idea. Las TICs y sus aplicaciones se abrían paso en el mercado. Además su crecimiento estaba sobrepasando todo tipo de fronteras entre países y estaba permitiendo, entre otras cosas, acelerar la comunicación entre consumidores, productores, académicos y gobiernos de todo el planeta. La revolución tecnológica suponía a vez un fuerte impacto social y económico, creando una nueva economía. Las estructuras competitivas de los sectores estaban cambiando, y el sector de las TIC estaba liderado principalmente por el crecimiento en los equipos y servicios de telecomunicaciones.

Javier Pita, debido quizás a la gran formación tecnológica inculcada en su familia a una edad muy temprana, rápidamente vio el nicho de mercado. Sabiendo que la tecnología permitía prestar servicios globales independientemente de la localización y consciente de que el conocimiento puede ser gestionado a distancia, se le ocurrió su idea. Aprovecharía esta revolución tecnológica, optimizando los procesos empresariales, tanto en sus flujos operacionales como en sus puntos de control, a través del desarrollo de soluciones innovadoras aplicadas a dispositivos *smartphone* estándar avanzados.

Esta idea suponía una clara innovación en el mercado, hasta ese momento pocas eran las empresas que habían tratado de desarrollar estos nuevos conceptos aplicados a los dispositivos móviles. Además tenía claro que el lanzamiento de esta idea iba a suponer grandes beneficios empresariales gracias a la reducción de los costes en las empresas, la mejora en la productividad, la gran velocidad a la que la empresa iba a recuperar la inversión realizada, lo que iba a traducirse en una mejora de la competitividad de las organizaciones.

Sorteando las piedras en el camino

A pesar de su optimismo, sin duda, Javier tenía claro que optar por la creación de una empresa, no era una opción carente de riesgos y dificultades.

Si bien el primer obstáculo de cualquier emprendedor es la financiación de las inversiones necesarias para poner en funcionamiento un negocio, Javier Pita, gracias a su primera etapa como Consultor Tecnológico, contaba con el capital mínimo necesario para comenzar su actividad, que él mismo cifra en 20.000 euros. Además, una adecuada gestión financiera ha hecho que el significativo crecimiento de la empresa haya podido ser sustentado con autofinanciación.

Quizás el obstáculo más importante que encontró fue el hecho de que a los clientes les costaba ver con claridad los beneficios de su idea, debido a lo novedoso de su planteamiento. En segundo lugar, el capital humano formado y preparado era prácticamente inexistente. Uno de sus primeros objetivos fue el de sortear ambos problemas.

Para lograr que los clientes supieran entender los grandes beneficios de sus productos y se familiarizaran con la implantación y el uso de las TIC, trabajó intensamente en la creación de productos propios para que el cliente pudiera probarlos antes de tomar la decisión de realizar su inversión.

Por otro lado, era consciente de la necesidad de encontrar un equipo humano formado, ilusionado y capaz de llevar a cabo su proyecto. Para captar el personal con el perfil que el necesitaba se decidió a colaborar con la Universidad de Murcia en diversas charlas y jornadas, estableciendo contratos de prácticas para estudiantes, colaborando en postgrados y masters. Así consiguió atraer al mejor capital humano posible, el planteamiento de una carrera profesional acorde con los objetivos de su personal hizo el resto.

Otro problema que reconoce haber tenido es la falta de infraestructuras de comunicación adecuadas, que hacían que los procesos de generación de cartera de clientes y por lo tanto su expansión fueran algo costosas, en tiempo y dinero.

A pesar de los duros comienzos, no se apoyó en ninguna institución pública en el nacimiento de su empresa, aunque la experiencia le ha demostrado que esto fue un gran error. Ahora es consciente que acudir a los organismos públicos y a las asociaciones empresariales a solicitar ayuda hubiera sido una excelente decisión, ya que suponen un gran factor dinamizador que facilita los primeros pasos de la creación de una empresa.

NEOSISTEC líder en el mercado de movilidad y en expansión

NEOSISTEC lleva desde el año 2005 en el mercado y está dedicada a aportar soluciones innovadoras en el ámbito de la movilidad y la productividad empresarial, mediante el desarrollo de soluciones informáticas novedosas que se implementan en telefonía móvil y ordenadores de bolsillo, conocidos como PDA. Actualmente quince personas trabajan con él, la mayoría formada y oriunda de la Región de Murcia.

En concreto, la empresa está centrada en el desarrollo de aplicaciones innovadoras en el campo de la movilidad bajo la plataforma 'BlackBerry', como la solución de seguimiento GPS Personal sobre dispositivos móviles que fue la primera que se implantó en Europa.

NEOSISTEC comercializa sus productos en el mercado nacional, desde Cataluña, Comunidad Valenciana, la Región de Murcia, Andalucía (Málaga, Granada, Almería) y Madrid, al tiempo que actúa en el exterior. Concretamente, trabaja con 180 empresas diferentes de las que sólo un 10% son murcianas.

La empresa murciana se encuentra en estos momentos en fase de crecimiento, mantiene negociaciones para cerrar acuerdos con empresas para exportar sus productos innovadores al mercado europeo y norteamericano, como especial interés en Alemania, Austria, Italia y México, y ha conseguido dos acuerdos de reventa de distintos productos creados en el mercado italiano, alemán y austriaco.

La actividad de esta empresa puede ser resumida en cuatro grandes áreas, el desarrollo de aplicaciones en movilidad sobre BlackBerry a medida bajo software libre, la consultoría tecnológica avanzada para reducir costes y aumentar la productividad empresarial, los sistemas avanzados de información y los servicios de valor añadido sobre plataforma BlackBerry personalizada.

Hasta 20 aplicaciones diferentes ofrece esta empresa, algunas diseñadas específicamente para algunas empresas. Comprar vino por correo electrónico desde cualquier sitio con cobertura; un sistema de gestión de incidencias de limpieza; un gestor de formularios que permite rellenar albaranes on line; una aplicación que sustituye la IP de un ordenador por la voz del usuario como método de identificación; una plataforma de gestión de eventos que sirve para llevar la entrada digital en un código en el móvil; un sistema de alerta inmediata e integrada con posibles aplicaciones en casos de malos tratos o incendios, y una base de datos que se activa mostrando datos de un cliente cuando éste llama por teléfono, entre otros productos de alta tecnología relacionados.

Utilidades de sus productos

Entre sus productos, la empresa tiene una solución para el geoposicionamiento automático de imágenes, que sirve, por ejemplo, "en una ciudad con problemas de mobiliario urbano, que hay que mantener e identificar, y comunicarlo a las personas que tienen que repararlo y comprobar la reparación. La tecnología de Neosistec simplifica al máximo el proceso, porque el empleado municipal, que tiene el cometido de recorrer la ciudad buscando estos defectos, llega a un determinado lugar, utiliza un dispositivo de movilidad como la 'BlackBerry', le hace una foto". Una vez retratado el elemento, automáticamente, el software geoposiciona la imagen de forma automática, le asigna unas coordenadas en base al GPS que tiene, la sube a un servidor, la muestra en un sistema de información geográfico (mapa), y comunica de forma automática ese defecto que debe ser reparado.

Por otra parte, la empresa cuenta con otro sistema de geolocalización, que permite hacer un seguimiento automático a la persona que porta un 'BlackBerry' con el software de Neosistec, y que ya aplica el Ayuntamiento de Cieza, la empresa Paco Pepe, así como compañías de transporte y logística. Este mecanismo sustituye las notificaciones de papel por notificaciones electrónicas, y resulta muy útil en la localización de trabajadores, lo que permite automatizar el proceso laboral, como por ejemplo, asignar labores a los trabajadores más cercanos, aplicable a los cuerpos y fuerzas de seguridad en cada caso.

La empresa tiene otras soluciones, como un software que habilita la posibilidad de pedir socorro al usuario que tenga una sensación de peligro con sólo pulsar un botón de su 'BlackBerry', y otro sistema que permite saber donde tiene aparcado el vehículo, algo que resulta muy útil en grandes concentraciones.

Uno de los últimos productos desarrollados logra fusionar el mundo del vino con el de las nuevas tecnologías gracias a la aplicación *Sumiller Personal*. Los usuarios de BlackBerry podrán consultar, comprar o regalar cualquier vino en cualquier momento y lugar. Introduciendo el nombre de un vino, su productor o cosecha, la aplicación busca toda la información disponible en la base de datos, ofreciéndosela al usuario con recomendaciones de maridaje, historia de la bodega y fotografía del vino.

Reconocimientos

La empresa Neosistec, no sólo encuentra el reconocimiento entre sus clientes sino que además a recibido diversos reconocimientos públicos y premios.

En primer lugar, en el año 2008 fue el ganador de la fase autonómica de la segunda edición del Premio Emprendedor XXI, convocado por la Caixa y el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo e impulsado por la Consejería de Industria y Medio Ambiente y el Instituto de Fomento de la Región de Murcia (INFO). El objetivo de este premio era el de identificar y premiar a las empresas de reciente creación más innovadoras y con mayor potencial de crecimiento de nuestra comunidad. Además también se valoraba, la capacidad de creación de empleo y riqueza y la pretensión de acelerar su proceso de crecimiento y consolidación.

Este galardón, le permitió a su vez competir en la fase final del certamen con los emprendedores ganadores del resto de comunidades autónomas participantes. A esta fase nacional concurrieron 15 empresas todas ellas ganadoras de los premios regionales. A pesar del alto nivel de los participantes, los resultados en la fase nacional no podían ser otros, NEOSISTEC quedó entre los tres finalistas del Premio Nacional Emprendedor XXI 2008. Este galardón supuso un reconocimiento social y un prestigio, al ser seleccionado por ser una empresa capaz de crear empleo y riqueza.



Consejos a futuros emprendedores

Javier Pita, un emprendedor nato, ejemplo de empresario innovador capaz de haber generado creación de empleo, mejora de la productividad y riqueza, sin duda un visionario, siempre optimista y con una ilusión superior a la media es quizás una de las personas a las que otros emprendedores potenciales deben escuchar e imitar.

Es consciente de la valoración actual que la sociedad hace de los emprendedores, existe una cierta dicotomía, por un lado una parte de ella lo mira con recelo, al entender que detrás de la empresa existe un posible aprovechamiento personal de los trabajadores. Pero la gran parte de la misma entiende que el empresario es, en definitiva, un creador de riqueza, al generar puestos de trabajo y un ecosistema económico que genera en todo su alrededor.

Por otro lado, anima a los futuros emprendedores a llevar a cabo sus iniciativas apoyándose en las innumerables instituciones que existen. El problema de que muchos empresarios inicien sus actividades sin contar con las herramientas e instrumentos y apoyos con los que puede contar radica en la falta de información. Por eso plantea la posibilidad de incluir en los planes formativos universitarios información e iniciativas a este respecto.

Por último, Javier ofrece tres consejos a los estudiantes de últimos cursos de carrera que estén valorando establecerse por cuenta propia:

1º Que lo hagan inmediatamente en cuanto tengan un elemento diferenciador que permita que su actividad de emprendedor sea viable.

2ª Que se informen previamente con detalle de todos los apoyos existentes.

3ª Que crean firmemente en su proyecto, a pesar de cualquier contrariedad que se le pueda presentar.

El secreto de su éxito

Las claves del éxito de esta empresa son claras, una buena idea con hueco en el mercado, un grupo humano dinámico que trata de trabajar duro para innovar y lograr la diferenciación en el mercado de la movilidad y un líder al frente del negocio con visión, perseverancia e ilusión y que además es coherente, comunicativo y enfocado a las personas y al trato personal. A nivel financiero, todos los recursos proceden de la autofinanciación, trabajan con un lema claro: todo lo que se gana se reinvierte. Esto permite constantes innovaciones en un sector, que al contrario del resto, no sólo no está en crisis sino que aún presenta muchas oportunidades de negocio.