

00:00:00:00 - 00:00:10:06

Eduardo Haro Amate, CEO de Nazaríes Intelligenia

■ **¿Quiénes sois y a qué os dedicáis?**

00:00:10:08 - 00:00:38:10

ENTREVISTADO

Nazaríes Intelligenia es una empresa especializada en la creación y mantenimiento de productos software. Nuestro mayor valor y nuestro diferenciador es no estar verticalizados. Somos transversales. Esto quiere decir que ofrecemos tanto desarrollo software como soporte técnico avanzado a los productos software a los que le damos servicio. Una de las facetas que nos define es un lema que llevamos desde el inicio que es () no queramos hacer las cosas más complicadas de lo que realmente se necesita. Es algo que aplicamos en nuestro día a día.

■ **¿Cuál es la historia de su pyme?**

00:00:38:12 - 00:01:07:00

Entrevistado

La historia de una pyme como Nazaríes Intelligenia, pues es un cúmulo de circunstancias, al final no podemos centrarnos en un único hito. Uno de los principales fue terminar la carrera.

Estábamos ya todos los compañeros en nuestros diferentes sitios profesionales y en una de las típicas cenas de reencuentro sale la conversación de empezar a montar algo.

En esta conversación, como tantas veces todo el mundo, es que si, después es que no, pero la realidad es que dos de las personas en esa cena decidimos dar este paso. Fue un paso muy complicado al inicio porque no teníamos nada, no teníamos tampoco la experiencia de lo que es montar una empresa de tecnología desde cero y además fue un momento, una coyuntura 2008 2010 en la que, como es bien sabido, no nos encontramos en una situación especialmente boyante.

Todo esto le sumamos el bueno, que por parte familiar sí que hay un claro, una clara vocación empresarial y tal vez ese fue el click que nos hizo dar el primer paso. Todo fue bastante bien y ya conseguimos un segundo hito. El segundo gran hito fue la fusión con intelligenia, lo que nos hace hoy ser Nazaríes, intelligenia, lo que hizo, como se suele decir, que uno más uno no fuesen dos y fuesen tres.

Qué es lo que nos ha llevado a estar hoy aquí

La historia de Nazarien Intelligenia, es un cúmulo de circunstancias. Acabamos la carrera, cada uno estamos trabajando en nuestros diferentes sitios. En mi caso terminé en Suiza trabajando para una empresa de consultoría de allí. El resto de compañeros estaban en Granada, en otros, en otros sitios. Una de las típicas cenas de reencuentro.

Una vez al año sale la conversación. Empezamos a decir que bueno, que tenemos ganas de empezar a emprender. Se junta con un movimiento, con una situación nacional que no era especialmente boyante años 2008, 2000, 2010, pero aún así decidimos dar el paso. El motivo que nos llevó a dar este paso posiblemente sea la parte familiar, emprendedora que llevamos arrastrando, que ese arrastra desde abuelos padres y que ahora nos ha nos ha tocado a nosotros.

¿Cómo conseguimos dar este primer? Pues empezamos desde cero. No conocemos el sector, pero sí que teníamos claro que sabíamos hacer bien las cosas. Entonces nos fuimos a una filosofía que si sabemos hacer bien las cosas, seremos capaces de poder vender bien estos servicios hacia fuera. El otro gran hito fue la fusión con intelligenia. De ahí nuestro nombre actual, Nazaríes INTelligenia.

Esta fusión fue un claro ejemplo en el que uno más uno no son dos y uno más uno. Nos hemos convertido en tres.

- **¿Cuáles son los datos más destacados de su pyme? (**

00:03:23:21 - 00:04:01:19

Los datos más importantes de Nazaries Intelligenia los podemos estructurar de la siguiente forma. Por un lado, cuando empezamos, empezamos el proyecto en 2010, aunque como hemos comentado, con la fusión con Intelligenia podemos llevarnos la fecha de inicio a 2008, sea cual fuese. A día de hoy nuestra realidad es que somos 160 profesionales, estamos distribuidos en diferentes localizaciones, nuestra sede principal en Granada, de donde somos y donde nos nutrimos principalmente gracias a la Universidad de Granada, sede en Madrid, sede en Barcelona, Buenos Aires y Miami, lo cual nos hace tener una impronta bastante clara a nivel mundial.

Con todo ello podemos dar servicio. Estamos dando en la actualidad servicio a 19 países. Si nos centramos en la parte más interna, vamos a decir desde un punto de vista de crecimientos, números, etcétera Cerramos 2.024,7 coma 4 millones de facturación, lo cual es una cifra que ya nos ha hecho romper la barrera de las pymes de cierto nivel.

Ya estamos en un en un proceso un poco superior, pero otro de los puntos que siempre nos gusta destacar es esto es Nazaries Intelligenia , pero también somos una de las pocas pymes que hemos ejecutado proyectos de fusiones y adquisiciones de otras empresas. ¿Esto qué quiere decir? Que a día de hoy también tenemos otras empresas participadas. Tenemos empresas participadas como IAGT en todo lo que es la parte del desarrollo de comercio electrónico y móviles.

Tenemos una segunda participada que es AIGRO para todo lo que es tecnología de la agricultura y tenemos una tercera participada que es y ICR para todo lo que son tecnología para infraestructuras críticas, como puede ser temas de agua, aeropuertos, etcétera Si unimos todo o juntamos todo ya estaremos hablando de 200 personas y casi 13 millones de euros de facturación.

- **¿A qué principales retos y desafíos se enfrenta en la actualidad?**

00:05:18:18 - 00:05:51:21

¿Cuáles son nuestros principales retos hoy en día? Hay uno que todo el mundo lo tiene en en su cabeza, que es la inteligencia artificial. Es imposible no ponerlo en un día como hoy en uno de los principales. Y hay otro que es nuestra autoexigencia, nuestra autoexigencia, que es nuestro plan estratégico. Es uno de nuestros grandes retos porque somos los que nos ponemos las barreras, nos ponemos los niveles a los que queremos seguir y este, la consecución de este plan estratégico es uno de los grandes retos.

¿Por qué? Porque es un plan de estratégico ambicioso. Es un plan estratégico de crecimiento y es un crecimiento que a su vez nos va a proporcionar la capacidad de poder seguir desarrollándonos profesionalmente nosotros con la empresa, la empresa con nosotros. En la parte de inteligencia artificial. En este punto, nuestro principal reto está en la conversión de nuestro modelo productivo la inteligencia artificial está tocando diferentes factores.

Muchos sectores, en nuestro caso, nos afecta de forma directa a dos de ellos, por un lado el desarrollo de software y por otro lado el soporte técnico a nuestros productos. Cómo hacemos o que estamos haciendo. Desde hace años ya tenemos un plan de implantación de inteligencia artificial dentro de la casa, por lo tanto estamos convirtiéndonos cada uno de nosotros en lo que nos llamamos empleados centauros, que quiere decir que somos bastante más productivos gracias al uso de herramientas de inteligencia artificial que nos hacen estar en el día a día.

- **¿Qué importancia dan a la internacionalización, innovación y digitalización?**

00:06:52:14 - 00:07:19:14

Internacionalización, innovación, digitalización. Si nos centramos en estos tres aspectos y cogemos uno por uno, están muy, muy ligados. Si hablamos de internacionalización, lo primero es que

ser internacional, internacional es ser como nosotros, que todo el mundo de la empresa hable inglés, por ejemplo. Todas las comunicaciones internas y externas se hacen en inglés. Tenemos el 55% de nuestra facturación fuera de España.

Por lo tanto, sí que consideramos que trabajamos en una pyme internacional, lo cual es algo también bonito. La gente siempre piensa que para trabajar en una pyme tiene que irse a una multinacional. Por lo tanto, poder ser internacional y en una pyme es algo que no todo el mundo puede ofrecer. , la segunda parte de innovación cuando hablamos de innovación, es estar a la última.

La innovación en empresas como como nosotros, sobre todo si se lleva o se lleva trabajando desde los inicios. Tú no puedes ser innovador un año y no serlo otro. O lo tienes en tu ADN o no vas a tener continuidad. Empezamos a hacer proyectos de innovación en 2013 fue nuestro primer proyecto de innovación con el CDTI. En aquel momento, en un proyecto de innovación en el que nosotros íbamos en un consorcio superior desde ahí hasta hoy han llovido 19 proyectos de innovación, prácticamente a casi uno y medio, dos proyectos por año.

¿Qué es lo que buscamos? Probar aquellas tecnologías que después podemos ofrecer a nuestros clientes. Utilizamos estos proyectos de innovación para poder ir probando todo aquello que después queremos sacar al mercado. Uno de los últimos ha sido un proyecto de innovación muy potente, con inteligencia artificial para detección de caídas de redes 5G. Lo hemos hecho con el CDTI y lo hemos hecho con otra empresa de Corea del Sur, que es lo que buscamos con esto.

No tanto el centrarnos en las redes de 5G, sino también ser capaces de definir exactamente cuáles son los mejores algoritmos de detección de caídas, porque lo puedes aplicar a redes de telefonía, lo puedes aplicar a redes de abastecimiento de agua, lo puedes aplicar a redes eléctricas antes de tener el problema. El tercer punto que hemos hablado es la digitalización. La digitalización en nuestro caso, hace mucho que dejamos el papel, hace mucho que obtuvimos certificaciones en ese sentido para que todos nuestros procesos fuesen estuviesen digitalizados. Realmente ahora la digitalización no la llevamos a un nivel más allá. Es como ser más productivos o más eficientes gracias al uso de la inteligencia artificial. Este está siendo nuestro gran reto. Hicimos un proyecto en el que nos centramos en cada uno de los empleados que tenemos en la casa todos los departamentos financieros, recursos humanos, por supuesto, departamentos productivos, como puede ser ingeniería, como puede ser soporte.

Se analizaron todos los los posiciones y después aplicamos herramientas de inteligencia artificial para mejorar cada una de estas posiciones. Las soluciones que utilizamos en ingeniería no tienen nada que ver con las que estamos utilizando en el departamento financiero, pero cada uno de ellos, a su manera, está haciendo lo que a día de hoy llamamos empleado centauro, que somos personas con mayor productividad de lo que sería una persona sin este tipo de herramientas que nos acompaña.

■ ¿Cuál es su compromiso con el entorno y el medioambiente?

00:10:09:00 - 00:10:33:17

Cómo medimos el compromiso con nuestro entorno y el medio ambiente en Nazaries inteligencia Es algo que llevamos desde siempre. No puedes comemos igual que él i+d esto lo tienes o no lo tienes. ¿En qué nos centramos? Desde hace mucho, muchísimo tiempo. Nuestra responsabilidad social corporativa la hemos llevada a otro nivel. A día de hoy estamos certificados.

Es una certificación que mide altos estándares de calidad desde un punto de vista de nuestro impacto positivo, el entorno que nos rodea. ¿Esto qué quiere decir? Que nos preocupamos por nosotros, es decir, todo el equipo que trabaja dentro de hacer inteligencia nos preocupamos por el entorno que nos rodea, nos preocupamos por todo lo ambiental que está en todo este ecosistema, en este en este aspecto, por supuesto, hace que desde aquí emanen otra serie de certificaciones como pueden ser 14.001 de cara al medio ambiente, papel cero control de residuos, pero sobre todo, y uno de los puntos que nos hace diferencia es nuestro impacto positivo en según qué actividades.

Por ejemplo, hemos estado apoyando sistemas de reforestación en diferentes zonas, Hemos estado enviando gente a los grupos de reforestación para poder ejecutarlo. Apoyamos a carreras

solidarias tanto en la parte de la organización de la carrera como en la ejecución de la misma. Apoyamos sistemas de donación de sangre, pues tenemos nuestras instalaciones a disposición de del Sistema Andaluz de Salud para poder realizar directamente aquí la donación de sangre, ya no solo de los empleados, pero también de gente que viene de fuera para poder hacerlo. Es decir, todo esto es parte de nuestro impacto positivo en la sociedad que nos rodea.

- **¿Qué importancia dan a la financiación y en qué medida le ha ayudado Banco Santander al desarrollo de su actividad?**

00:11:58:11 - 00:12:27:01

Si nos centramos en la financiación y cómo una pyme gestiona y trabaja la financiación. Y en nuestro caso en concreto, con Banco Santander, para mi banco Santander ha sido una de las entidades que mejor ha entendido nuestro proceso de crecimiento inorgánico. Para una PYME es muy complicado explicarle a un banco el crecimiento inorgánico. Los números no son los mismos que están acostumbrados a ver en grandes multinacionales el tipo de oportunidades con las que vamos por norma general son diferentes a lo que ellos están acostumbrados a ver en gran gran multinacional. Pero lo que sí hemos conseguido con ellos es que entiendan nuestro modelo de crecimiento inorgánico y nos acompañen en este camino. Por lo tanto, sí que vemos en Banco Santander un partner sólido que nos está ayudando a realizar este camino en el largo plazo

- **Alguna historia personal o familiar relacionada con la pyme...**

00:12:49:08 - 00:13:16:09

Si nos centramos ya en aspectos más puramente personales, veo difícil separar lo personal de la pyme de la empresa y lo personal. Han ido muy de la mano, por lo menos en mi caso. Estamos hablando de una persona que se lanza a este proyecto con 23 años, es decir, a día de hoy, todavía con 40 recién cumplidos, te ves joven en muchos sitios, también te ves muy mayor en otros.

¿Qué es lo importante? Vengo de un pueblo pequeño, Velez de Benaudalla de la provincia de Granada, Pueblo de 2500 habitantes. Hice mi trayectoria estándar. Vas al colegio, vas al instituto, vas a la universidad. Tuve la suerte por X circunstancias de terminar la parte de la universidad en Suiza, en la Escuela Politécnica Federal de Lausana, y allí empiezo mi trayectoria profesional, la trayectoria profesional que me lleva a moverme entre Suiza y Madrid desde ahí en montar el proyecto.

¿Por qué se monta un proyecto así? No podemos olvidar de dónde venimos. Al final. Yo creo que montamos este proyecto porque lo he visto en mis abuelos por ambas partes una carpintería por parte de abuelos maternos, tienda de muebles por parte de abuelos paternos. Lo he visto en mis padres montando en las primeras empresas de de embalaje y de logística.

Y bueno, después pues digamos que me tocó a mí el montar una empresa de tecnología, cada uno en su ámbito, pero al final, como vamos diciendo, nos va pudiendo, nos puede, nos puede la gana de seguir emprendiendo y al final esto se hace, se hace solo.

■

- **Cuéntanos que supone trabajar en una pyme que pueda sorprender a la gente que no lo sepa**

00:14:33:24 - 00:15:01:23

Si nos centramos en esta pyme nazaríes, inteligencia que nos hace diferentes de otras tantas. Internacionalización Ser una pyme que exporta a 19 países que tenemos sedes y operamos desde diferentes continentes. Hablamos principalmente en inglés. Todo nuestro entorno, nuestro ecosistema, se monta principalmente en inglés. Tenemos muchísima gente que habla mínimo tres idiomas, es decir, eso no suele pasar. Lo normal de las pymes suelen ser mucho más locales y dejan de ser pymes cuando se hacen internacionales.

Nosotros hemos sido internacionales y a veces venimos a ser más, más locales cuando nos gustan ciertos proyectos más regionales. Otro de los puntos que me gustaría destacar dentro de la casa es un camino que es muy complicado de conseguir. Es un camino, es decir, montar una empresa de dos personas desde cero, absolutamente cero y poder hacer el camino que te hace llegar a esa micro pyme, a gran empresa, es un camino muy complicado, muy poquita gente ha conseguido hacer el proceso completo y es uno de los grandes puntos en el que nosotros mostramos la ilusión y la plantilla tiene una ilusión clara.

En este proceso porque tú puedes llegar en ciertas fases de ese camino, pero hay mucha gente que nos acompaña, que viene desde el inicio. Por lo tanto, el poder ver completado todo ese camino de la pyme entendemos que es algo que motiva.

- **¿Cuáles son para ti las cualidades de un emprendedor/a?**

00:15:59:10 - 00:16:30:03

Me preguntan muchas veces cuáles son las cualidades que te definen como emprendedor o que recomendarías a terceros a la hora de emprender. La respuesta es muy sencilla, es muy corta. Es saber decir no. La mayoría de los fracasos que he visto, que he visto más cercanos es por no ser capaz de decir no a tiempo. Tenemos que tener el foco no al 100, sino al 200% en el proyecto. Esto es uno de los puntos muy muy. Y esto va de la mano con saber decir que no, si no sabemos decir que no, al final el foco se desvirtúa, empiezas a hacer otras cosas, por lo tanto dejas de ser el mejor en lo que estabas haciendo. Para mí ese sería el la gran, el gran consejo que podría dar desde mi humilde opinión.

Por supuesto, en este proceso no te quitas el haber fracasado muchas veces. Mucho error, mucho error, mucho error. Pero el error también es lo que te va puliendo y te va haciendo ir mejorando en el día a día.

Eduardo Haro Amate, CEO de Nazaries Intelligenia

1. ¿Quiénes sois?

00:00:02:21 - 00:00:13:00

Desconocido

Nazaries INTelligenia. Somos una empresa especializada en el desarrollo de software y el mantenimiento correctivo de productos.

2. ¿Cómo surge la pyme?

00:00:13:02 - 00:00:45:17

Desconocido

Cómo surge Nazaries Intelligenia, como tantas otras empresas, surge de una reunión de ex-compañeros de la universidad que en la época de 2008 y 2010 deciden emprender. En este momento tienen claro que los servicios que a día de hoy hacen los pueden externalizar y sacar valor de ello.

3. ¿Cómo es el día a día en una pyme como la suya?

00:00:34:07 - 00:00:46:14

¿Cómo es el día a día en Nazaries Intelligenia. Cada uno de nosotros somos una pieza completamente engranada que lo que hace es que sea una máquina perfecta en el que cada uno de nuestros pasos hace que funcione. El siguiente.

4. ¿Qué esperas de un banco? ¿Cómo te ha ayudado Banco Santander?

00:00:48:18 - 00:01:05:09

Que esperamos de la banca. La banca es un compañero de viaje que no nos podemos olvidar. En nuestro caso, con banco Santander esperamos un compañero que nos guíe y nos siga axistiendo en todas las operaciones de fusión y adquisición que realizaremos ahora y en el futuro.

00:01:06:19- 00:01:22:08

¿Cuál es nuestra relación con la banca?

Nuestra relación con Banco Santander va más allá del día a día. Es una relación a largo plazo en la que esperamos que nos sigan acompañando en todos los procesos de fusiones y adquisiciones, tanto hoy como mañana.

5. ¿Cuál es el dato o característica que siempre destacas sobre tu pyme para dejar a alguien con la boca abierta?

00:01:25:01 - 00:01:52:13

Desconocido

Algunos de los datos que nos hacen ser diferentes. Llevamos un 34% de crecimiento sostenido medio en los últimos diez años. Tenemos una rotación de menos de un 9%, un 8,55 en el año pasado, lo que es muy por debajo de la media del sector, que ronda el 15 y el 20%

6. ¿Qué es lo mejor de trabajar en una pyme como ésta?

00:01:44:05 - 00:02:02:18

Bueno, lo mejor de trabajar en hacer es inteligencia, que es una pyme tecnológica internacional y con los pies en la tierra.

A todo esto debemos sumar el estar rodeado de talento excelente, lo cual hace que este talento excelente busque más talento, excelente para seguir creciendo en el día a día.

00:02:04:14 - 00:02:23:14

Pyme tecnológica, internacional y con los pies en la tierra es algo que nos define. Todo esto unido a un plan ambicioso de crecimiento ligado a nuestro plan estratégico que hace generar.

—Una pyme tecnológica internacional y con los pies en la tierra. Todo ello ligado a un plan estratégico ambicioso que nos hace generar nuevas oportunidades profesionales para todos los que estamos dentro de la casa. A su vez, atraer talento de alto nivel que de esa forma nos retroalimenta en nuestro día a día para conseguir los mayores estándares de calidad.