

YALKA SOFTWARE, S.L.



Sempre buscamos elementos tecnolóxicos innovadores para o desenvolvemento de software que nos permitisen ofrecer ao mercado algún produto innovador

Argimiro Manuel Doce Pérez

Datos básicos

Actividade:	Desenvolvemento de software
Sector de actividade	Servizos telemáticos e novas tecnoloxías
Nº empregados	4
Inversión inicial	18.030 €
Financiamento inicial:	O investimento inicial foi financiado con aportacións dos socios.
Web:	www.yalka.com
Municipio:	Culleredo, A Coruña
Ano creación:	2001

Descrición do proxecto

O noso obxectivo é desenvolver produtos baseados nas novas utilidades que proporciona a integración de dispositivos de telecomunicación e de tecnoloxías da información.

A nosa intención é poñer a disposición das pequenas e medianas empresas facilidades baseadas na tecnoloxía de integración da telefonía dixital e os computadores (Tecnoloxía CTI). O prezo actual dos produtos ofertados no mercado e baseados nesta tecnoloxía só os fai accesíbeis a grandes organizacións.



Datos empresa

Claves do éxito

Consideramos que aínda non alcanzamos ningún éxito. Introducir no mercado un produto tecnolóxico innovador leva bastante tempo e bastante esforzo en promoción e mercadotecnia, e iso sen contar co esforzo que supón o desenvolvemento do produto en sí e os seus controis de calidade.

Ademais, unha alta porcentaxe das novas empresas pechan antes de transcorridos tres ou cinco anos desde a súa posta en marcha. Supoño que se somos capaces de alcanzar primeiro o punto de equilibrio e despois unha vida de cinco anos, podemos dicir que alcanzamos o primeiro grao de éxito.

De todos xeitos, os puntos fortes en que nos estamos a basear para tentar alcanzar o éxito son:

Ter desenvolvido unha tecnoloxía propia que presenta grandes vantaxes respecto ás dos nosos competidores, que nos permite ofrecer a mesma calidade e mellor prezo e todo iso a segmentos de mercado aos que os nosos competidores teñen difícil acceso.

A nosa propia cualificación profesional e experiencia, que nos permite adaptarnos a novas circunstancias, perfeccionar continuamente a nosa tecnoloxía e os nosos produtos.

O ter forxado alianzas con empresas de distribución de produtos tecnolóxicos que levan bastantes anos establecidas no mercado, o que nos permite estudar a viabilidade dos nosos produtos na súa carteira de clientes e realizar unha distribución inicial a pequena escala moi beneficiosa desde o punto de vista dos ingresos nas etapas iniciais da empresa.



Datos empresa

Situación actual

Tecnoloxicamente, xa desenvolvemos os compoñentes necesarios para poder desenvolver calquera produto que nos pidan os nosos clientes.

Comercialmente, estabelecemos alianzas con empresas de distribución e estamos a distribuír de modo restrinxido entre unha selección dos seus clientes algunhas unidades dos nosos produtos para estudar a súa viabilidade comercial real e perfeccionalos na medida que nos chega o “feed-back” destes clientes.

Financeiramente, non deixamos pasar ningunha oportunidade de solicitar as subvencións e a inclusión do noso proxecto en todas aquelas iniciativas de apoio a empresas tecnolóxicas.

Perfil cliente

Calquera organización que necesite un sistema automático de atención telefónica (recepción de pedidos, información do estado dun pedido ou dunha reparación, compra de programas en plataformas de pago por visión, etc.).

Cando se recibe unha chamada, o computador é o que descolga e contesta ao teléfono mediante un sintetizador de voz. Segundo a programación do guión de resposta solicítase ao cliente que introduza a información necesaria mediante o teclado do seu teléfono. Entón actualízase a base de datos do cliente con esta información e/ou se consulta a base de datos e comunicáselle ao cliente a información que requiriu.

Idea inicial

Desde que finalicei os meus estudos universitarios, estiven a buscar elementos tecnolóxicos innovadores para experimentar con eles e desenvolver novas técnicas de produción de software que me permitisen nalgún momento ofrecer ao mercado algún produto ou tipo de produtos innovadores.

Despois de explorar varios campos de aplicación, o que máis me interesou, por ver nel un conxunto de oportunidades máis amplo, foi o da tecnoloxía CTI. Despois de dous anos traballando neste campo xunto con outros tres socios fomos capaces de desenvolver unha tecnoloxía propia que nos permite ofrecer ao mercado unha serie de produtos e servizos coa mesma calidade que os nosos competidores pero cun custo moi inferior.



Principales dificultades y amenazas futuras

Dificultades.

1.-Ningún de nos é rico. Tivemos que estar moito tempo aforrando para poder dedicarnos a Yalka e para poder vivir sen ingresos durante o tempo necesario para que o proxecto madure. Tampouco foi inmediato convencer ás nosas familias para que confiasen no noso proxecto e dedicasen a isto os aforros familiares e non a mercar unha casa máis grande ou un coche novo.

2.-É moi difícil, ou case imposible, prever o tempo que necesitará Yalka para madurar e alcanzar unha cota de mercado que nos permita alcanzar unha situación estábel, nun primeiro momento, e obter beneficios significativos despois. Profesionais do sector tecnolóxico con moitos anos de experiencia aos que consultamos tampouco nos souberon dar unha resposta concreta. Sen coñecer este factor é difícil calcular o capital circulante necesario para a empresa e software que nos permitisen nalgún momento ofrecer ao mercado algún produto ou tipo de produtos innovadores. Entón tampouco é posible ter un plano financeiro claro.

3.-Quen nos axudou moitísimo a solucionar as dificultades iniciais do proxecto foi o Servizo Municipal de Fomento de Culleredo. O apoio que recibemos pola súa parte foi exemplar e consideramos este tipo de iniciativas fundamentais para que se poda renovar en Galicia o tecido empresarial.

Ameazas.

1.-Non coñecemos se outra empresa está a desenvolver nestes momentos unha tecnoloxía similar á nosa ou se mañá xurdirá unha nova tecnoloxía que deixe á nosa obsoleta.

Perfil promotores

Argimiro Manuel Doce Pérez, nacido en A Coruña en 1970, é licenciado en Informática pola Universidade de A Coruña. Desenvolveu a súa actividade profesional en:

Saprogal, ano 1990, como programador.

NorSistemas, anos 1990 - 1991, como analista programador.

Ediciones La Ley, anos 1991 - 1992, como asistente do director financeiro.

Deputación de A Coruña, anos 1994 - 2001, como analista.

Actualmente en excedencia dedicado a Yalka Software.

A experiencia profesional como asistente do director financeiro en Ediciones La Ley proporcionoulle un amplo coñecemento da xestión financeira e contable e o seu traballo na Deputación proporcionoulle unha ampla experiencia na dirección de equipos.

A empresa conta con tres socios máis.

Aptitudes necesarias

1. Cualificación profesional.
2. Capacidade de establecer contactos persoais.
3. Constancia, sobre todo nos momentos en que parece que todo vai acabar mal.
4. Imaxinación para resolver os problemas do mellor modo para a empresa.



Guía de Actividad

Gabinetes de programación (www.guias.bicgalicia.es)

Motivacións

Dedicarme ao que me gusta
O reto que supón

Gañar cartos
Ser o meu propio xefe

Formación

¿Recibiu información específica sobre a creación de empresas?

Argimiro foi director financeiro de Ediciones La Ley, onde desenvolveu tarefas de organización, financeiras, contábeis e administrativas.

¿Considera importante recibir formación específica sobre creación de empresas para desenvolver con éxito un proxecto empresarial?

Si, pero a oferta formativa existente da que teño coñecemento céntrase sobre todo no aspecto financeiro e contábel. A maior parte das empresas páganlle a un contábel para levar a cabo estas funcións.

Anecdótico

Non dispoñible

