

La entrevista

ESTANISLAO ASIÁN
COFUNDADOR DE BLUUMI

«Un político puede meterse en el bolsillo del ciudadano con su propia aplicación»

● Artífices de la campaña para móviles de Susana Díaz, arriesgaron su casa ante la negativa de bancos y ayudas

LA RAZÓN



Marta M. Reca

SEVILLA—Veinte mil descargas en tres días de su aplicación de la Semana Santa de Sevilla. Con la competencia que hay.

—Ésta tiene aparte de toda la información de las hermandades un tiempo real, cualquier noticia o última hora llega al momento con una alerta. Otra diferencia muy importante es la señal en «streaming» de Tele Sevilla. Hemos tenido muchas descargas también fuera de España, pero estando en Sevilla te permite también ver qué está pasando con otra hermandad.

—¿Se da cuenta de que han cumplido el sueño cofrade de estar en dos sitios a la vez?

—Claro, mientras esperas sentado

una, puedes estar viendo en directo la salida de otra.

—Su empresa es netamente andaluza, sevillana en este caso, y la que más aplicaciones originales ha creado en Europa: más de 430. Su catálogo tiene de todo.

—Cabe todo, como en El Corte Inglés: desde una carnicería de un autónomo a empresas grandes, de moda como Scalpers o Vicky Martín Berrocal, o cantantes como Pastora Soler.

—Su éxito es precisamente ése, que las han hecho accesibles.

—Efectivamente, en su día vimos que la tendencia era hacia el móvil, pero las aplicaciones escapaban al mercado de las pymes y personas en general. Estuvimos dos años desarrollando un sistema que nos permite abaratar

mucho el tiempo y el coste de desarrollo. Hemos automatizado muchas cosas y de hecho la semana que viene presentamos en Madrid la franquicia de Bluumi, cuyo producto estrella serán aplicaciones que hacen que los clientes en dos pasos puedan crear una propia muy funcional.

—Permiten hasta compartir los estresantes preparativos de una boda para «concienciar» a los invitados.

—Sí, te haces tu propia aplicación, con el nombre de los dos y una clave privada. Se puede abrir un chat con los invitados, pueden confirmar la asistencia, ver fotos... La boda va a tener doscientos fotógrafos en vez de uno porque se crea un álbum muy personal y más divertido que el profesional.

En esa línea vamos a sacar muchos productos personales.

—En su web dice que cuesta 49 euros. ¿El negocio está entonces en vender a granel más que dar el «pelotazo» con una?

—Lo nuestro es vender mucho, y sí, ése es el coste al mes. Tenemos otra línea que es hacer aplicaciones patrocinadas, como Coca-Cola con los bares, y vamos a sacar una enfocada a blogueros, para tener un canal más directo.

—Susana Díaz debe ser de las primeras políticas con aplicación propia y se la hicieron ustedes. ¿Fueron a ella o al contrario?

—Fue a través de un comercial que tenemos que los visitó y les pareció muy buena idea. A raíz de ahí vamos a sacar aplicaciones personales para políticos que para las municipales van a tener mucha aceptación —ya en Méjico, donde estamos en expansión, se está pidiendo—.

—La de la presidenta fue más un experimento para las primarias de su partido.

“ En nuestro catálogo cabe todo, como en El Corte Inglés: de carnicerías a artistas »

“ Si tuviéramos más recursos creceríamos más rápido porque trabajo tenemos »

—Sí, pero le van a dar una especialización para que la siga utilizando y le dé movimiento. Para un político es una herramienta bestial, sobre todo en campaña, porque le permite meterse en el bolsillo del ciudadano.

—Otra cosa es que la gente quiera que un político se meta en su bolsillo...

—(Risas) Sí que es verdad, que ya van bastante al bolsillo de la otra manera... Pero no queremos significarnos políticamente, Susana Díaz es un cliente más como lo son los ayuntamientos o muchas empresas.

—Pero vayamos al origen. ¿Cómo se consigue lo que han hecho en tres años? Han pasado de la nada a la expansión internacional.

—Pues jugándonos lo que no teníamos, apostándolo todo a una carta. Podía haber salido muy mal y haber perdido incluso nuestras casas. Éramos distribuidores de telefonía móvil, viendo la tendencia de la gente al smartphone, decidimos apostar. Estuvimos dos años sin ingresos,

sólo gastando en desarrollo informático, y aparte trabajando en nuestro antiguo empleo. En 2013 salimos con mucha aceptación y ese modelo de negocio nos permite que incluso vayamos a franquiciar.

—Son como un pequeño y aislado Silicon Valley, ¿supongo que es consciente de que igualmente podrían haber fracasado?

—Sí, en este tiempo hemos pasado muchas fatigas, y tanto miedo... nos da mucha felicidad. Ayer estuvimos con Pirelli, una marca reconocida a nivel mundial, y se quedaron sorprendidos con nuestro producto. Eso llena muchísimo y te recompensa las horas que les ha quitado a tu familia, al sueño... La clave siempre está en trabajar muchísimo. Mi padre me lo decía: «Si quieres tener lo que cualquier persona, trabaja ocho horas, como cualquier persona. Si quieres tener más, tienes que trabajar más».

—Trabajar mucho y solos, económicamente hablando, arriesgando su patrimonio a todo o nada. La verdad es que es una idea atractiva sólo conociendo el final.

—No hemos tenido ni una subvención ni un préstamo bancario... El dinero sale de los ahorros propios, de préstamos familiares y de la involucración del personal en el proyecto —somos un gran equipo de 26 personas—. Estuvieron trabajando casi sin cobrar al principio, eso

ha hecho que seamos prácticamente como una familia. Tenemos un poco la filosofía de Google y cuando ampliemos la sede queremos tener un espacio de esparcimiento porque hay que ser muy creativo, estar cómodo, no encorsetado.

—Cuando escucha los tremendos fraudes en formación y empleo con dinero público, ¿qué se le pasa por la cabeza?

—Le diría dos cosas: una, que nos sorprende muchísimo que no hemos tenido ninguna ayuda y seguimos sin tenerla. Una empresa que está haciendo cosas que no se hacen en ninguna parte y pueden comprarnos y que todo se vaya fuera de aquí... Obviamente para colmo te enteras de las cosas que están pasando por un lado con dinero además a fondo perdido, en vez de prestarlo para ayudar a jóvenes con buenas ideas, que somos muchos... Nosotros, si tuviéramos más recursos, creceríamos más rápido porque trabajo tenemos. Se te queda un poco cara de tonto.