



Los cuatro socios de la empresa salmantina Iberbox, la nube digital que ya planta cara a los grandes tecnológicos del almacenamiento. / REPORTAJE GRÁFICO: IBERAVAL

IBERAVAL

Iberbox, la nube de Salamanca que ya planta cara a los grandes del almacenamiento

Esta empresa, con sede en el Parque Científico de la Universidad de Salamanca, ha levantado desde cero un nuevo sistema de almacenamiento en la nube, adaptándose a las no pocas imposiciones del Reglamento General de Protección de Datos

E. M. / VALLADOLID

Iberbox, con sede en el Parque Científico de la Universidad de Salamanca, ha levantado desde cero un nuevo sistema de almacenamiento en la nube, adaptándose a las no pocas imposiciones del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD), que impera en la Unión Europea desde hace ya cuatro años. Y lo ha hecho a partir de un cifrado que sólo controla el usuario, y que dota de una seguridad infranqueable a este modelo de depósito. La confidencialidad al poder.

Podríamos decir aquello de que la historia de esta empresa es como la de otras muchas en Castilla y León, pero no. No tiene nada que ver. Surge cuando dos ingenieros salmantinos, compañeros de trabajo, deciden emprender su propio camino, pero tras haber

formado parte de la cúpula de una de las marcas más conocidas de almacenamiento en servidores, con el permiso de gigantes como Google o Dropbox. Hablamos de Mega. Jesús F. Rodríguez-Aragón y Javier Serrano, quienes habían sido compañeros de carrera, fueron fichados la compañía que fundó Kim Dotcom tras el hundimiento de su "imperio" Megaupload.

De hecho, durante un tiempo, la empresa de almacenamiento creada por el excéntrico personaje alemán, sólo contaba con dos sedes, una en Nueva Zelanda -hay que recordar la extensión de dominio de su web .nz-, y otra, en Salamanca! ¿Y esto, por qué? Básicamente por la capacidad y desempeño de Rodríguez-Aragón y Serrano, quienes, durante cuatro años, fueron miembros del equipo de Dirección de Mega,

ocupando en ella altos cargos. De modo que empezaron a liderar desarrollos de aplicaciones móviles para Android, iOS, WP/UWP, y las apps de escritorio para Windows, Mac OS y Linux, así como el kit de desarrollo de software (SDK).

«De hecho -explica el CEO de Iberbox, Jesús F. Rodríguez-Aragón- Javier (Serrano) fue la primera persona en todo el mundo que hizo una aplicación de Mega para la Play Store». En este sentido, detalla que, «él encontró un bug, un error de cifrado, lo reportó a Mega y quedaron tan impresionados que lo contrataron. Y a los dos o tres meses, me ficharon a mí». Posteriormente, ascenderían hasta los cargos de director de Producto, en el caso de Jesús, y de director tecnológico, en el de Javier.

La relación fluida y de cordiali-

dad entre estos dos profesionales y la multinacional neozelandesa se resquebraja a finales de 2017, cuando plantean que, con la llegada del RGPD, la normativa de seguridad puede cambiar el contexto, y proponen virar la estrategia comercial hacia el B2B, o lo que es lo mismo, centrarse más en las empresas que estarían dispuestas a reforzar su seguridad, algo que el cliente particular no valora de igual modo. «Tratamos de mover ese perfil hacia uno más empresarial, pero no lo logramos, y era la primera vez que no se tenía en cuenta nuestra postura», reconoce Rodríguez-Aragón.

LA NUBE SEGURA

Si bien, las crisis generan oportunidades. También las que se producen en las empresas, de puertas adentro. Y como ambos te-

nían claro lo que había que hacer, se pusieron manos a la obra, para pergeñar por su cuenta «lo que en Mega no nos dejaban hacer». Y ahí es donde surge Iberbox, un modelo de negocio que cuenta con opciones de perfil personal -con hasta 20 gigas de almacenamiento- o profesional, para empresas, muy diferente al que pueden aportar otros gigantes como Google que, afirma, «ofrecen lo mismo a empresas que a particulares, tan sólo cambiándolo el nombre, y con unas características muy parecidas para ambos perfiles».

En este punto, Rodríguez-Aragón es rotundo: «Nosotros no tenemos el mejor visor de fotos del mundo, pero sí unos excelentes sistemas para crear copias de seguridad y cifrado de correos». Un valor añadido que, argumenta, se nota en la preservación de datos,



porque, apunta, «en el caso de ciertas compañías, con lo que más monetizan no es con lo que pagas por la cesión de espacio, sino por los datos que les estás cediendo, se generan perfiles y ese es su verdadero negocio».

«De manera que, les estás cediendo un buen pedazo de información, quién eres, que es de donde realmente obtienen dinero, pero además les pagas por ese espacio contratado», resume.

Iberbox ha seguido apostando por el Parque Científico de la USAL, donde registraron su primera empresa, porque, en palabras de los impulsores de esta empresa, que ya cuenta con una decena de empleados, «aquí se generan unos ecosistemas de trabajo y colaboración muy positivos, dado que al estar entre emprendedores y en un contexto tecnológico, vives y compartes mucho, conectas con otros emprendedores, y a ello hay que sumar la labor de asesoría que llevan a cabo desde la Universidad».

Para Jesús F. Rodríguez-Aragón, «el contexto universitario es clave, y yo sólo tengo buenas palabras, pero también hechos: todas las empresas que he tenido, las he llevado al Parque Científico». Lo resume con otras palabras más simples: «Un café en el parque científico con alguien que ha pasado lo que tú, ese café vale millones».

Tampoco ahorra en sus elogios hacia Iberaval: «Lo he dicho públicamente muchas veces, el mayor apoyo financiero con el que ha contado y cuenta Iberbox ha sido esta sociedad de garantía». A su entender, es clave que haya herramientas como la SGR para apoyar el emprendimiento, la innovación y la aventura empresarial, y tener la tranquilidad de que hay alguien detrás que respalde tu proyecto». A su juicio, «han creído tanto como nosotros en este proyecto y por eso siempre animo a otros emprendedores a que se acerquen a conocerla».

Iberbox, además, recibió recientemente el Premio a la StartUp más innovadora de Castilla y León, galardón creado por CaixaBank en colaboración con el Instituto para la Competitividad Empresarial (ICE), todo un espaldarazo a un proyecto que tiene planes para crecer, y que en este momento ya se encuentra en una fase de búsqueda de visibilidad.

Dicho premio concede aún mayor visibilidad a este producto y, tal como apunta Jesús F. Rodríguez-Aragón, «si tienes un excelente producto, pero nadie te conoce, nunca vas a conseguir tener éxito».

Tras dos años y medio de desarrollo, Iberbox ahora afronta el reto de potenciar su marca, ampliar ventas y ganar mercados a partir de mostrarlo. Precisamente por ello, es el equipo comercial de la compañía el que más se está reforzando en estos momentos.