

“Docuo automatiza el 70% de las acciones manuales repetitivas relacionadas con la gestión de documentos”

Jorge Ramírez CEO de Docuo

Docuo es una de las herramientas de gestión documental, alojamiento de archivos y gestión de flujos de trabajo más consolidadas del mercado. Para conocer las ventajas que aporta a sus usuarios, hablamos con Jorge Ramírez, CEO de la compañía.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa?

Somos una versión española de las “startups de garaje” que surgieron en los 90, cuando los ordenadores personales llegaron a los hogares. Hace poco conté la historia en una conferencia y lo cierto es que parece mentira que haga tanto tiempo.

Comencé a programar en 1984, cuando tenía 9 años, con un Spectrum 48K que me trajo Papá Noel (el de las teclas de goma). Dos años más tarde ya tenía claro que crearía una empresa de software. En 1993, el primer día de clase en la facultad, conocí al que hoy es mi socio, Nacho Ruiz. Juntos fundamos R2 Sistemas en 1999. Estuvimos 15 años creando software de todo tipo hasta que en 2012 nos decidimos a lanzar Docuo, el producto que nos ha convertido en la empresa que somos.

¿Cuál es su estructura actual?

Tenemos el perfil clásico de una factoría de software: un departamento de Ingeniería, tres equipos para desarrollo de negocio (Customer Success, Marketing y Ventas) y dos más para IT y Administración.

¿En qué mercado geográfico está presente Docuo?

Docuo es una herramienta de productividad para empresas que se utiliza en la nube. Como ocurre con todos los productos SaaS, nuestro mercado es global. Tenemos clientes en todo el mundo, pero nuestro crecimiento más importante, quizá por ser una empresa española, se ha producido en España y América Latina.

¿Cuál es la propuesta de la compañía en el campo de la gestión documental y los flujos de trabajo?

Desde que Microsoft creó la ofimática en los 90, la mayoría de procesos en las empresas se han gestionado con Outlook, Excel y carpetas compartidas. Estas herramientas han sido siempre el pico y la pala de cualquier manager para organizar el trabajo de su equipo, pero cuando el volumen de trabajo aumenta se quedan cortas. Muchos clientes llegan a nosotros en este punto. Docuo permite automatizar el 70% de las acciones manuales repetitivas relacionadas con la creación, revisión, intercambio y firma de documentos.



Nuestros clientes crean una base de datos con la información de sus procesos, en la que su equipo puede colaborar al instante y desde cualquier lugar. Todo ello integrado con Microsoft 365, la plataforma de ofimática más utilizada por las empresas en todo el mundo.

Disponen de soluciones universales y de otras pensadas para mercados verticales. ¿Por qué esa especialización en esos campos?

Cuando Docuo nació hace 10 años, nuestros clientes utilizaban el software como una herramienta multiusos. Destacaban su facilidad de uso y el “vale para todo”. Poco a poco detectamos casos de uso que se repetían con frecuencia y que la herramienta resolvía especialmente bien. Fue entonces cuando decidimos ofrecer soluciones listas para usar, el mismo Docuo pero ya preparado para resolver un problema concreto: Ofertas, Contratos, Calidad (ISO 9001, 27001, ENS, etc.) y Cumplimiento Normativo (RGPD).

Más recientemente, he-

mos creado verticales para industrias específicas, aplicables a escenarios más complejos que los anteriores: procesos de fabricación en ingeniería, certificación industrial o creación de parques eólicos y fotovoltaicos (renovables). Nuestro objetivo es que este catálogo de soluciones no pare de crecer en los próximos años.

¿Qué les diferencia de sus principales competidores?

El mercado de las herramientas de productividad B2B y más concretamente el de las plataformas de Gestión de Contenido Empresarial (CSP) es fascinante. Varias consultoras identifican 20 actores principales en este tablero, entre ellos Docuo. Lo que más valoran los usuarios de Docuo, por encima de otras herramientas, es su sencillez de uso y la posibilidad de configurarlo sin apenas conocimientos técnicos (lo que se conoce como “low code”). Remarcan que es fácil adaptarlo cuando los procesos cambian y así mejorar la solución progresivamente por sus propios medios.

En un plano más técnico, el enfoque “agile” de gestión mediante tableros Kanban y nuestro posicionamiento como herramienta complementaria a Microsoft 365 también es muy valorado, así como el hecho de que Docuo sea una plataforma de firma electrónica registrada en el Ministerio de Industria, o de que todos los servidores desde los que prestamos el servicio estén en España y la Unión Europea.

Por último, los diagramas que el usuario utiliza para “dibujar” sus flujos de trabajo mediante círculos y flechas, son una señal de identidad que tiene mucha aceptación entre nuestros usuarios: “El mismo dibujo que harías en una servilleta para explicarle a un amigo cómo trabajas”, nos han dicho.

¿Son conscientes las organizaciones de los beneficios de adoptar soluciones como Docuo?

Lo son cada vez más. Devolverle a tu equipo un 70% de su tiempo recortando tareas repetitivas (ese email que envías 20 veces por semana, ese documento que creas siempre copiando y pegando el anterior) es un beneficio que se vende solo. Otros menos obvios como la reducción de errores, la rapidez para encontrar la información, la detección de cuellos de botella o la capacidad de medir tus procesos son a menudo descubiertos cuando ya se utiliza Docuo.



Aun así, todavía encontramos gran cantidad de clientes que llegan simplemente pensando “tiene que haber algo más”, a menudo saturados por procesos gestionados únicamente con herramientas básicas de ofimática.

¿Es posible seguir innovando en un sector como este?

Desde luego. Publicamos unas 10 actualizaciones de Docuo al año, todas ellas con mejoras y nuevas funcionalidades. La Inteligencia Artificial está creando aplicaciones nuevas para las empresas que nuestro mercado debe poner a disposición de los usuarios como funcionalidades “mastizadas”, de modo que cualquiera pueda utilizarlas en su día a día sin ser un técnico. Ese es el desafío.

¿Cuáles son los planes de futuro de la empresa?

Cuando Docuo nació en 2012 crecimos en el mercado nacional durante los primeros años hasta consolidar nuestra posición. En 2015 comenzamos a tomar en serio mercados exteriores, sobre todo los de habla hispana. A partir de 2020, con la pandemia y el teletrabajo, el uso de herramientas de productividad SaaS y de los Gestores de Contenido Empresarial en particular se ha disparado en las empresas de todo el mundo. En los últimos dos años hemos duplicado el tamaño del equipo y pretendemos dar continuidad a ese crecimiento en 2023.

R2 Docuo
Agile Workflow & Doc Manager

www.r2docuo.com

