

# Inveready inyecta 650.000 euros en ITM Platform

**RONDA DE FINANCIACIÓN/** La 'start up' de software de gestión de proyectos quiere consolidarse en España y Latinoamérica para saltar al mercado anglosajón en 2016.

T.Díaz. Barcelona

Nuevo socio en el accionariado de la tecnológica ITM Platform. La gestora catalana de capital riesgo Inveready ha tomado una participación minoritaria de la *start up* madrileña después de invertir 650.000 euros en su primera ronda de financiación. La operación se ha cerrado en dos fases y los fundadores, Daniel Piret y Pablo Almunia, siguen controlando la mayoría del capital.

Creada en 2012, ITM Platform ha desarrollado un software especializado en gestión de proyectos online en la nube -*cloud computing*-, que permite a las empresas acceder a una herramienta flexible.

La compañía, que no quiere facilitar cifras económicas ni de empleados, tiene su sede en Madrid, donde concentra las áreas de operaciones, co-



Daniel Piret, cofundador y consejero delegado de ITM Platform.

**La empresa, con oficinas en Madrid e India, destinará sus recursos a marketing e internacionalización**

mercial y desarrollo, y otra oficina de desarrollo en India.

## Mercado internacional

El modelo de negocio de ITM Platform se basa en un *software as a service* (Saas). Eutel-sat Communications, Repsol y Lafarge son algunos de los

clientes de la firma, que compete con productos de Oracle, Clarity y Microsoft.

“Los recursos obtenidos se destinarán a marketing y ventas, especialmente a implantación internacional”, explica Daniel Piret, cofundador y consejero delegado.

La tecnológica quiere posicionarse este año en el mercado español y latinoamericano en el segmento de la gestión de proyectos empresariales. “De cara al año que viene, queremos saltar al mercado anglosajón, el estadounidense principalmente, donde ya hemos hecho pruebas con éxito”, añade Piret.

La empresa no descarta abrir nuevas oficinas, aunque tampoco es una prioridad. “La comercialización se realiza de forma online y nos apoyamos en una red de *partners* locales”, argumenta el emprendedor.

