

“Estamos ya en 30 países trabajando para que las empresas controlen y eviten fallos en sus sistemas tecnológicos”

Jesús Monroy

Sancho Lerena es el fundador de Ártica, una empresa cuyo producto estrella Pandora FMS se vende en los cinco continentes para que las compañías controlen su tecnología y eviten caídas y fallos en sus sistemas. Entre sus clientes se encuentran empresas españolas como Gestamp, Salvensen, Prosegur, Repsol y extranjeras como Rakuten, varios bancos americanos, la Universidad Nazaret o un hospital de Ottawa. Todos sus programas y servicios están desarrollados por sus propios ingenieros.

Ahora lanza al mercado eHorus que permite el control remoto y la gestión de miles de equipos de empresas y organizaciones con una simplicidad absoluta y a un precio imbatible.

Ustedes han desarrollado varios productos de software propio. Pandora FMS Enterprise. ¿Cómo trabaja la solución y por qué es sensiblemente más económica que las de la competencia?

Pandora contribuye a que las empresas sean competitivas. Empresas, de cualquier sector, que utilicen tecnología. Hacemos posible que controlen su tecnología y eviten fallos y caídas en sus sistemas

Que las empresas saquen rendimiento a la tecnología para que puedan prestar los servicios a sus clientes sin interrupciones, sin incidencias a través de un sistema de monitorización que, a modo de un cuadro de mandos de un avión,



indique que todas las constantes del negocio se mantienen, cumplen su función y se prevean los incidentes o ataques que se puedan producir para poder

reaccionar con antelación y previsión.

Pandora FMS reemplaza varias soluciones en una. Cuando trabajaba en la

gran empresa vi que los grandes fabricantes de *software* se dedican a comprar pequeñas empresas que innovan e incorporan sus productos en una gran familia, creando un *frankenstein* caro y complicado, es decir una amalgama de soluciones que complicaba la vida de muchos clientes.

Nuestra idea fue desarrollar soluciones sencillas e integradas. Con un solo programa, el de Pandora, la empresa puede controlar toda la tecnología de su negocio, a un precio siete veces menor que una solución comercial similar de HP, IBM o CA.

Empresas y organizaciones en todo el mundo han reemplazado productos de otros fabricantes por Pandora FMS. Hemos superado a BMC Patrol, HP open view, IBM Tivoli. Competimos con Solarwinds, ManageEngine, ZenOSS y Splunk.

Ignacio Uría Echevarría, responsable de Proyectos Tecnológicos e Infraestructuras, Subdirección de Tecnología y Sistemas de Información de la EMT, indica: “Un sistema como Pandora FMS nos permite un ahorro de costes respecto a soluciones similares”. Con ello logran ahorro de costes porque tienen una monitorización de todas las tareas que realizan sus sistemas y programas.

¿Y eHorus?

La plataforma eHorus permite poder controlar remotamente cualquier equipo, esté donde esté y hacerlo desde un móvil o una *tablet*. Lleva la accesibilidad del control remoto a cualquier entorno, por su simplicidad.

El *software* de control remoto es el tipo más antiguo del mercado, pero eHorus es una herramienta de nueva generación donde el navegador y el uso de *tablets* y móviles va a reemplazar el *software* “tradicional” que había en el mundo del control remoto de equipos. Ártica ha dado el primer



Sancho Lerena durante la entrevista realizada en el Hotel InterContinental Madrid.

paso creando una de las primeras plataformas de estas características, única en el mercado.

Es usted cofundador de la empresa que se creó en 2005. ¿Por qué se puso en marcha Ártica ST y con qué pretensiones?

En esa época vi una oportunidad de hacerme hueco con mis propias soluciones en el ámbito de la monitorización y la auditoría de sistemas. Hace doce años yo tenía ya desarrollado el germen de lo que hoy es un producto de *software* con presencia internacional.

Tiene clientes muy importantes, empresas y también el sector público, ¿cómo lo han logrado?

Tenemos cientos de clientes en todo el mundo.

En España trabajamos con empresas como Salvansen, Prosegur, El Pozo, CLH, RedIris, Euskaltel, Gestamp, Adif, Santa Lucia, Cofares, AOLla EMT. En la Administración Pública, como Junta de Castilla La Mancha, centros de emergencia de casi todas las comunidades autónomas, en alianza con Telefónica, por citar algunos ejemplos. .

Háblenos de su presencia internacional. ¿En cuántos países venden sus soluciones y en cuántos tienen licencias?

Tenemos clientes activos en 31 países de todo el mundo. Estados Unidos, Canadá, Japón, Francia, Reino Unido, Finlandia, Colombia, México, Chile, Marruecos. Tenemos cuentas de especial relevancia como Rakuten (el Amazon de Asia) o DexMedia y diversas como varios bancos americanos, la Universidad Nazaret de Nueva York, el hospital más importante de Ottawa, clientes muy importantes que nos conocen y confían en nosotros.

El director de la empresa japonesa Rakuten, Yashinori Nemoto, dice de nosotros: “Evaluamos distintos productos y vimos que Pandora era el mejor. Hemos tenido una experiencia y hemos comprobado que el coste se ha reducido un 40% respecto al que teníamos”.

¿En qué sector de actividad económica tienen más penetración?

Nuestra tecnología es transversal, pero donde más inversión hay es en el sector de finanzas, seguros y medios digitales. La mayoría de empresas se han dado cuenta de que la monitorización no es sólo un tema de las tecnologías de información, sino que es muy relevante para el negocio. Un virus puede paralizar una empresa, lo estamos viendo cada día.



¿Cuáles son las ventajas de la monitorización para las empresas?

A veces no vale con un buen avión y un piloto, hace falta un tablero de información que nos guíe en vuelo. Traducido en una empresa, significa que podemos evitar tener problemas antes de que sucedan o manejar mejor las situaciones problemáticas al tener más información. A la larga evita grandes males y a corto plazo puede mejorar la productividad.

No podemos estar ciegos ante la tecnología de la que nos servimos. El empresario o directivo tiene que saber qué ocurre en sus sistemas para poder rentabilizar sus inversiones. No puede actuar a ciegas.

Nosotros tenemos un eslogan que lo dirigimos al empresario: “podemos monitorizar cualquier aspecto de tu negocio”. servidores, redes, aplicaciones, procesos de negocio, la relación con el usuario final, sistemas integrados con determinadas funciones (sistemas embebidos), la ciberseguridad, contratos y costes de proveedores, cómo funciona la delegación en Perú o en Nueva Zelanda...

El CEO quiere saber cosas en concreto. Por ejemplo, el de marketing el nivel de ventas, el *stock*, la facturación, las quejas del cliente o el porcentaje de cumplimiento de sus contratos de servicio, por citar algunos ejemplos.

El director general está interesado más en contratos y gastos y en si la inversión en tecnología está dando sus frutos, el jefe de almacén, lo que entra, lo que sale, etc.

Me gustaría destacar que no sólo ahorramos costes porque se detectan los problemas. También conseguimos que la buena reputación de la empresa no se

malogre por un fallo de tecnología que le afecte a un cliente. Si una empresa presta un mal servicio *on line*, su clientela abandona. Por eso es tan importante controlar, visualizar, en tiempo real, que la tecnología funcione.

Dice usted que hay un déficit de innovación en software en nuestro país.

¿A qué es debido?

Producir *software* y hacer que sea rentable es, además de muy complicado, algo que requiere mucho tiempo, hay que pensar a la larga y no buscar resultados a corto plazo. Hay que observar el mercado y confiar en que las decisiones que se han tomado, tengan su fruto en unos años. No es algo que permita cambiar de rumbo constantemente. La competencia mundial es atroz, hay que saber sobrevivir los primeros años para hacerse un hueco en el mercado.

¿Qué los hace diferentes de su escasa competencia nacional y de la más acusada internacional?

Llegar a clientes en treinta países exige ser capaz de reinventarse. Innovar con éxito consiste no en fabricar algo que nadie ha hecho antes, sino en darle a un

cliente la solución que lleva buscando durante mucho tiempo sin éxito: para eso hay que escuchar al cliente. La necesidad de crecer, en nuestro caso está ligada a la capacidad de innovar. La innovación se debe financiar de algún modo, sea con préstamos públicos, privados o inversión privada. Pandora FMS ha optado siempre por la financiación basada en I+D porque se alinea con nuestra visión de empresa, buscando siempre ayudar a nuestros clientes a ser más competitivos y eficientes.

Nuestros mayores competidores son todos estadounidenses. Nuestros clientes en Japón y Latinoamérica no se creen que seamos españoles. Es indudable que hay un déficit de innovación en *software* en nuestro país y para nosotros es un orgullo ser a veces los únicos contendientes españoles o ya directamente europeos en pliegos públicos de gobierno nacional, de la Unión Europea o en EEUU. Creo que todavía queda muchísimo camino por andar, así que es vital que la UE invierta más en I+D, sobre todo orientada a potenciar más las pymes. Con Pandora FMS nosotros hemos demostrado que podemos ser competitivos a nivel internacional.

Pensamos a nivel internacional desde el día cero. El idioma del proyecto es el inglés y para nosotros es vital ser capaces de hacer un producto tan sólido que permita trabajar con un cliente en la distancia, sin tener que estar físicamente con ellos. Desde el principio nos comparamos con los mejores y seguimos, constantemente, buscando qué es lo que hace la competencia.

Muchos otros productos son de nicho, se especializan en una cosa o intentan especializarse. Nosotros pretendemos cubrir muchos nichos diferentes y que un cliente pueda, con nuestras soluciones, reemplazar dos o tres, ahorrando en licencias, costes de operación y conocimiento.

¿Hacia dónde va Ártica a medio y largo plazo?

El mercado natural de Ártica es Estados Unidos, tarde o temprano encontraremos un integrador que vea el filón que hay en Ártica y empezaremos a extendernos allí. Una vez ahí, todo será mucho más fácil, especialmente en Europa, donde ser una empresa española de tecnología casi parece sospechoso ■