

EMPRENDEDORES

Control en tiempo real de miles de dispositivos

Ártica es un proveedor de soluciones de monitorización informática para empresas que factura cerca de dos millones de euros

POR CARMEN SÁNCHEZ-SILVA

Sancho Lerena desconfiaba del ecosistema que se ha creado alrededor de las *start-ups*. Critica que el emprendedor español no sepa trabajar sin el dinero de los fondos de inversión y las rondas de financiación. Y presume de que desde que montó su empresa con un socio, en 2005, a los 29 años, "siempre nos hemos financiado con proyectos de I+D, el actual de medio millón de euros; préstamos que pagamos religiosamente y que nos hacen tener un histórico de deuda que gusta a los bancos". Ya van por el cuarto.

Lerena es el consejero delegado de Ártica Soluciones Tecnológicas, una empresa que proporciona el control de las infraestructuras informáticas de compañías y administraciones públicas para evitar que se caigan sus sistemas o que, en caso de suceder, se pueda localizar fácilmente el problema y resolverlo rápidamente para no perder ventas o negocio.

Este ingeniero informático montó la empresa que dirige mientras trabajaba como consultor de seguridad de sistemas en BBVA. Allí detectó los problemas habituales de las infraestructuras tecnológicas de las empresas, construidas a partir de los años 70 del pasado siglo y actualizadas a base de capas que necesitan de muchos productos para funcionar y que no siempre son todo lo compatibles que deberían, explica. Así fue como desarrolló el producto estrella de Ártica, denominado Pandora FMS, un *software* que monitoriza servidores y sistemas para detectar cualquier fallo de seguridad y prevenir los cada día más frecuentes ciberataques.

Lerena asegura que Pandora reemplaza cuatro productos. También que en España no tiene competencia y son actores de la talla de IBM o HP o de la igualmente estadounidense Solarwinds, que ofrecen soluciones similares a las de su empresa. "Nuestra idea fue desarrollar soluciones sencillas e integradas", asegura, de manera que "solo con Pandora cualquier empresa puede controlar toda la tecnología de su negocio, a un precio siete veces menor que con HP o IBM", afirma.

Ártica tiene clientes en 44 países y vende a partes iguales en España y en el exterior. En 2018 facturó 1,8 millones de eu-



Sancho Lerena, fundador de Ártica Soluciones Tecnológicas.

ros, con un Ebitda de 860.000 euros. Este año su previsión apunta a unas ventas de 2,1 millones de euros, aunque la incertidumbre política en España y la situación económica internacional están teniendo impacto en sus resultados, reconoce. Lerena asegura que Ártica ha sido rentable desde su primer año de vida, quizás porque "nunca hemos tenido el espíritu de una *start-up*".

La compañía cuenta con unos 200 clientes, entre los que destacan grandes compañías y administraciones públicas. Raku-

"Las compañías pueden dominar toda la tecnología de su negocio con un solo producto"

La firma vende en 44 países, tiene 200 clientes y cuenta con 41 empleados

ten, Repsol, Prosegur, CLH, Adif, AOL o la Comunidad de Madrid, el servicio 112, los autobuses de la Empresa Municipal de Transportes (EMT), el cuerpo de bomberos de Bogotá o la Universidad Nazaret de Nueva York son algunos de ellos.

Investigación

Con 41 empleados, la mayoría procedentes de formación profesional, Ártica ha abierto un centro de investigación en Salamanca, desde el que estudia la aplicación de la inteligencia artificial a la monitorización tecnológica en tiempo real.

Y acaba de lanzar un nuevo producto llamado eHorus, una herramienta de control remoto de equipos que permite monitorizar desde cualquier lugar miles de dispositivos a través de teléfonos móviles y tabletas.

El consejero delegado de Ártica es consciente de que a veces un solo fallo en un sistema informático puede hundir a una compañía. Por eso asegura que "mientras haya tecnología, nosotros estaremos detrás".



Alex Capurro, fundador de Easy Payment Gateway.

Pago a la carta

La firma Easy Payment Gateway se abre paso en el mercado mundial de las transacciones digitales

POR A. PONCE

Los 15 años de experiencia trabajando en el sector de las apuestas *online* le dieron a Alex Capurro (Londres, 40 años), la visión de negocio para fundar su propia *start-up*. La necesidad de estas empresas digitales de agilizar los métodos de pago, que tenían que ajustarse y modificarse para cada cliente según el país y el tipo de producto, llevaron al emprendedor a pasar muchas horas diseñando diagramas con los flujos de transacción. Fue entonces cuando creó una plataforma que permitía configurar en tiempo real los distintos métodos de pago y decenas de procesadores de tarjetas de crédito alrededor del mundo. Con esta nueva tecnología, con la que pintaba en la pantalla las reglas para sellar transacciones según las demandas de cada empresa o cliente particular, Capurro decidió fundar Easy Payment Gateway en 2014.

"Permitimos que cualquier usuario, aunque no tenga conocimientos informáticos, pueda configurar el método de pago que mejor se ajuste a su negocio de manera sencilla", explica Capurro. "A día de hoy, desde las grandes empresas a los pequeños comercios, necesitan tener una vía para vender por Internet", añade. La sencillez y la adaptabilidad de la plataforma son esenciales para poder canalizar todo tipo de clientes. Factores clave que si no se cuidan pueden echar para atrás a muchos usuarios a la hora de culminar sus compras digitales, añade el fundador de la compañía.

Con esta visión, el emprendedor de padres malagueños logró reunir 500.000 euros en una primera ronda de financiación. "Fue muy difícil encontrar inversores en España que entendieran de nuestro sector, a lo que hay que sumar que éramos poco conocidos frente a la competencia de otros gigantes del mercado", explica Capurro.

Pese a ello, sus contactos en el mundo de las apuestas en línea le dieron acceso a una cartera de inversores. Y éstos, a su vez, le abrieron las puertas de muchos clientes potenciales, interesados en el crecimiento continuo del comercio digital. Ahora su plataforma es usada por empresas del sector del turismo y del comercio de todo el mundo.

Tras seis nuevas rondas de financiación, en las que han participado inversores como el venezolano Alejandro Betancourt, accionista del fabricante de gafas Hawkers, esta pasarela de pagos ha recaudado nueve millones de euros gracias a inversores extranjeros radicados en Reino Unido, Israel o Noruega. Desde sus oficinas, instaladas en Sevilla, Málaga y Londres, los 40 trabajadores con los que cuenta ahora Easy Payment Gateway gestionaron el año pasado un volumen de dinero digital de 2.500 millones de dólares (más de 2.250 millones de euros). La *start-up* factura más de dos millones de euros en la actualidad, y según las previsiones de Capurro, entrará en ganancias el año que viene.