

Fractalia: la pyme novata que ha triunfado El más difícil

Fractalia, una pyme madrileña creada hace cuatro años, factura ya seis millones de euros anuales, una cifra que no alcanzan muchas empresas veteranas. Y lo sorprendente es que lo ha conseguido en un mercado dominado por gigantes y en medio de la peor crisis del sector.

1 La de Fractalia (www.fractalia.biz) es la clásica historia de una pequeña empresa de tecnología fundada por dos emprendedores que, al rondar los treinta, tienen una buena idea: crear una empresa especializada en el mantenimiento remoto de redes de ordenadores. Menos común es que haya plantado cara a IBM y HP, llegue a facturar casi seis millones de euros en cuatro años y consiga beneficios en un mercado en crisis. Sus promotores, Alejandro Fernández y José Ignacio Domecq, dos ingenieros que trabajaban juntos en la consultora Arthur D. Little, reconocen que el éxito no les ha llegado por casualidad.

2 Un mercado nuevo. "Nos dimos cuenta de que había un nicho en el mantenimiento remoto de redes de ordenadores. Es un nuevo mercado con pocos competidores, algunos grandes, otros medianos... pero nuestra ventaja es que somos pequeños y, por tanto, más rápidos", apunta Domecq.

3 Un nicho muy especializado. Fractalia ha conseguido crecer en un mercado, el de las nuevas tecnologías, que casi se fue a pique. Para Alejandro Fernández, su éxito no es ningún misterio: "La mayoría de las empresas con problemas han estado muy diversificadas. Nosotros, en cambio, estamos muy especializados, en un nicho que por suerte ha seguido en auge. Pese a la crisis general de todo el sector, la necesidad de gestionar PC dispersos ha seguido creciendo en los últimos años. Y nosotros estábamos posicionados en ese punto".

4 Adaptarse a los cambios. "Muchas decisiones las hemos tomado según íbamos avanzando. Entramos en el nicho de la gestión remota de PC, pero necesitábamos una serie de aplicaciones para poder hacerlo, y poco a poco fue tomando más peso el desarrollo de la propia ampliación. Al final, estábamos en un nicho bastante más grande de lo que era al

principio porque hemos ido dando la vuelta al negocio", dice Alejandro Fernández.

5 Competir con los más grandes. Los promotores de Fractalia reconocen sin miedo que sus principales competidores son "las grandes, grandes: IBM y HP. Es que realmente estamos hablando de un negocio muy especializado. Empresas que hayan desarrollado plataformas de gestión remota para grandes flotas... casi no existen en el mercado", dice José Ignacio Domecq. Su socio, Alejandro Fernández, matiza: "Pero no nos enfrentamos directamente con ellos. Nosotros ofrecemos un producto diferente. Nunca podríamos competir con HP o IBM haciendo lo mismo. Ni se nos pasa por la cabeza. Los grandes también tienen soluciones de gestión remota de redes. Algunas mucho más potentes, pero la nuestra está más especializada y más orientada a estos

entornos. El hecho es que en microinformática distribuida y en entornos de redes no corporativas nuestra solución encaja mejor", dice.

6 Atraer a los grandes clientes. Fractalia cuenta con más de 60 clientes, todos de tamaño medio y grande, pero sus promotores reconocen que no resulta sencillo llamar a la puerta de los grandes clientes siendo un desconocido. "No es fácil, aunque no es algo que no se pueda hacer a base de insistencia. Llamar, explicar cómo funciona la solución y demostrarlo. En todos nuestros proyectos tenemos un precontrato de demo, que permite al cliente quedarse con la herramienta durante cuatro o cinco meses y hacer con ella lo que quiera. Así hemos entrado en todos lados. A base de 'aquí pongo mi herramienta, pruébala, y si te sirve, entonces hablamos", apunta Domecq. **Pilar Alcázar**

en plena crisis del mercado tecnológico todavía

La idea vale ya 6 millones de euros

Sin duda, la plataforma desarrollada por estos dos empresarios ha tenido mucho que ver con el éxito del proyecto. Fractalia se ha especializado en la gestión remota de ordenadores que no estén conectados a una red interna, es decir, ordenadores que se controlan a través de Internet. Esa es una de las primeras diferencias respecto a su competencia. La segunda es que se trata de una herramienta "que permite reducir costes a las empresas con pequeños grupos de ordenadores dispersos geográficamente -grupos de 20 o 30 ordenadores

repartidos en muchas oficinas-. Ése sería nuestro perfil tipo de cliente. A este tipo de empresa le interesa más, por costes, tener una plataforma de gestión remota que tener mucha gente atendiendo físicamente las posibles incidencias", apunta Domecq. La tercera clave es la flexibilidad. "Precisa una infraestructura muy baja. Esto es una gran diferencia respecto a las plataformas de IBM y de HP, que requieren muchísima infraestructura de seguridad. Al ser más sencillo, la pueden comprar tanto una pyme como una gran empresa", dice Domecq.

José Ignacio Domecq y Alejandro Fernández crearon Fractalia con dos millones de euros hace cuatro años, y ya factura casi seis millones de euros anuales.



Ni las crisis pueden parar

El éxito de Fractalia resulta más espectacular si pensamos que la mayoría de las tecnológicas han intentado simplemente mantener el tipo durante la crisis. Fractalia ha seguido creciendo y ha conseguido beneficios en cuatro años. Sus promoto-

res reconocen que el momento de crear la empresa ha sido clave. Montaron el negocio con una inversión inicial de dos millones de euros, y una segunda de cinco millones, con apoyo de capital riesgo. "Para captar dinero hicimos una ronda de financiación en

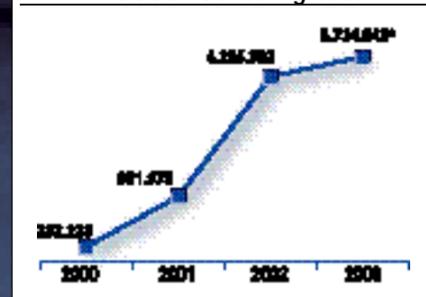
marzo de 2000, cuando había una enorme liquidez en el mercado. En la segunda ronda, junio de 2001, ya estaba todo en plena crisis, pero nosotros teníamos ya una empresa mucho más consolidada y unos desarrollos que nos ayudaron a conse-

las buenas ideas

guir más financiación", dice Fernández. **Los beneficios** El gran salto que se produce en 2002 (año en que logra sus primeros beneficios) refleja el aumento de la cartera de clientes: empresas o instituciones que generan mucho volumen de negocio, como

VIP, Vodafone, la Comunidad de Madrid... En cuanto a las previsiones para el ejercicio 2003, el incremento se debe tanto a la gestión de los terminales como a la venta de material para proyectos concretos y una parte de facturación del Proyecto Red.es.

Evolución de los ingresos



Fuente: Fractalia. *Previsión, a la espera de que se aprueben las cuentas en junio.