



# EL PRIMER 'CLICK' DE LAS ELECCIONES DEL FUTURO

**HASTA 18 DE LOS 20 PAÍSES** en los que está instaurado el voto electrónico recurren a la tecnología desarrollada por una empresa catalana, Scytl, que incluso ha animado a Paul Allen a invertir €30 millones en ella.

**V**otar en unas elecciones a través de Internet en España? ¿Y en 2004? Casi de ciencia ficción. No era fácil, pero Pere Vallés ya luchaba en ese tiempo como consejero delegado de la firma catalana Scytl para dar la mejor respuesta a su primer cliente: el estado suizo. Desde su particular 'sala de máquinas' en Barcelona, éste era sólo el arranque de lo que ha sido una carrera fulgurante de diez años. Una década en la que 18 de los 20 países en los que está instaurado el voto electrónico para unos comicios públicos han aprovechado la tecnología de la compañía que hoy crece a un ritmo cercano al 70%. Y una década que toca a su fin con el apoyo incontestable de uno de los cofundadores de Microsoft a través de una inversión millonaria.

Si en 2004 hablar de voto electrónico era algo poco probable, en 1993 lo era aún más. Andreu Riera, fundador de la empresa

## EL VOTO DIGITAL PERMITE UN AHORRO DE HASTA EL 40%, PERO LOS GOBIERNOS SON PRECAVIDOS RESPECTO A SU USO

fallecido en 2006, iniciaba la investigación sobre la seguridad en este sector en la Universidad Autónoma de Barcelona. Ocho años después, fundaba Scytl, con el escándalo del recuento de votos de las elecciones

norteamericanas en el estado de Florida aún en la retina. Eran momentos difíciles. "El mercado nació más tarde de lo que pensamos", reconoce Vallés.

La primera pica se colocó en Suiza. Pero no fue hasta 2008 cuando la historia le daría una gran oportunidad: serían proveedores tecnológicos de las elecciones en Florida, cuyo escándalo ocho años atrás fue lo que despertó su ansia emprendedora. Es el punto de inflexión. El acelerador se pisó a fondo: Canadá, Francia, Noruega, Australia... Una tracción exterior que conllevó la expansión con oficinas en Estados Unidos, Canadá, Malasia, Perú, Grecia o Australia. Y que también desembocó en un reparto del negocio que no los coloca como profetas en su tierra: el 98% de su negocio está fuera de España.

¿Y el motivo de esa exportación extrema? España sigue sin contemplar el voto electrónico en los comicios públicos, por lo que deben conformarse con aportar su tecnología para votaciones en el sector privado. ¿Es la inversión necesaria el principal freno? Según los datos de Vallés, no lo es. La modalidad digital permite un ahorro de hasta el 40% respecto a la 'tradicional'. "Es un mercado en el que nadie quiere ser el primero y los gobiernos son muy precavidos", explica el CEO. El país más avanzado hoy, Suiza, registra más de un 80% de sus votaciones a través de la red.

La seguridad es una de las particulares obsesiones de los gobiernos que se lo plantean. Hoy, Scytl cuenta con 41 patentes (21 concedidas y el resto, pendientes) que redundan en ese perfeccionamiento de un proceso complejo como pocos, pues debe combinar la garantía del secreto de voto con

la necesidad de verificarlo de manera oficial. Esto se ha conseguido con una inversión en I+D+i que supone el 20% de todo lo facturado al año. En 2013 destinaron 8 millones de euros.

### Diversificación y salida a bolsa

Lo que empezó siendo una empresa centrada en la acción del voto por Internet, hoy ofrece hasta 24 soluciones de *software* para cubrir absolutamente todo el proceso electoral: logística, registro de votantes, gestión del censo, anuncio de resultados... Esta diversificación, junto con el blindaje en seguridad y la 'evangelización' en el sector han tenido su recompensa. El primer año en el que hubo

ventas fue 2004. Hasta aquel entonces funcionaron a base de inversiones de distintos fondos privados. Desde ese momento, la media de crecimiento anual ha sido del 70% con más de 100.000 eventos electorales cubiertos. En 2013 se rozaron los 40 millones de euros de facturación y para los próximos tres años se espera que ese ritmo se mantenga. ¿Cómo? A través del crecimiento orgánico en un mercado en expansión y de adquisiciones. "Hay muchas empresas y es un sector muy segmentado", explica el directivo.

Esta estrategia de adquisiciones y de apuesta por I+D+i la podrá llevar a cabo gracias a los fondos aportados por David Allen. El *alma máter* del gigante Microsoft

## DESTINAN A I+D+I UN 20% DE TODO LO FACTURADO AL AÑO, CANTIDAD QUE EN 2013 ALCANZÓ LOS 8 MILLONES DE EUROS

junto a Bill Gates ha inyectado 30 millones de euros a través de su fondo Vulcan Capital. Una inversión que, además, responde a la pregunta de por qué Scytl hoy no está bajo el paraguas de uno de los grandes tec-

nológicos. La opción tomada es la salida a bolsa en el Nasdaq norteamericano en un plazo de unos dos años. Hace un tiempo, tuvieron una oportunidad de vender la empresa a una de esas multinacionales de gran tamaño pero los accionistas (el 80% está en manos de varios fondos de capital riesgo) decidieron continuar de manera independiente. Vulcan Capital y Allen ayudarán en este camino hasta su estreno bursátil en territorio norteamericano, que supone el 25% de todo su negocio. Este es sólo el horizonte a medio plazo de Scytl. Pero, ¿y en el futuro? ¿Cómo ve Pere Vallés la compañía dentro de diez años? Liderando a nivel mundial un mercado mucho más maduro.

Pere Vallés, CEO de Scytl, posa ante las oficinas de la empresa en Barcelona.

