

La *start-up* española 3ANTS ofrece la recuperación y protección de contenidos digitales alojados en Internet gracias al desarrollo de un software propio. Lo que nació en 2015 como un proyecto personal de Javier Capilla y Manuel Moregal para la obtención del Grado de Ingeniería en Organización Industrial se ha convertido en una

realidad. En la actualidad, cuenta con capacidad para la detección de material ilícito en cualquier canal de distribución que existe en la Red, desde los motores de búsqueda hasta los archivos Torrent, pasando por aplicaciones móviles de reproducción en *streaming*, enlaces en redes sociales o webs de descarga directa.

Javier Capilla, CEO de 3ANTS

“En España, las ayudas a la I+D+i son escasas y de difícil acceso”

■ Nuria Díaz

— **¿A qué se dedica exactamente 3ANTS?**

— Nos dedicamos a proteger la cultura, el arte y a las personas que las crean. Estamos especializados en los contenidos audiovisuales y utilizamos tecnología puntera para combatir la amenaza de la piratería. Nuestro software está diseñado específicamente para que puedan detectar los contenidos piratas. Detrás de esto, se encuentra un equipo humano de expertos en programación, redes sociales, semántica y protección de propiedad intelectual que son los encargados de la configuración y mantenimiento de las herramientas, así como de la supervisión de los resultados y asesoramiento al cliente. A través de la tecnología, 3ANTS busca apoyar a todas las personas que aportan al mundo sus ideas y sus contenidos. La idea es que toda persona pueda proteger su propiedad intelectual. Además, 3ANTS cree que al concienciar a las audiencias y al proteger el contenido.

— **¿Quiénes son sus principales inversores?**

— Entre los inversores actuales se encuentran Telefónica, a través de sus mecanismos de inversión y aceleración, y el AABAN, la Asociación Andaluza de Business Angels Network. Ahora, está por cerrar su segunda ronda de financiación que incorporará a 3 nuevos inversores que aportan, además, mucho conocimiento y profesionalización.

— **¿Han tenido fácil acceder a financiación siendo una startup?**

— Escoger un inversor es como escoger una pareja de baile. Tiene que ser algo que encaje, que se sienta bien y que aporte mucho. Una pareja de baile no basta que sea atractivo o que tenga un buen nombre. Los inversores tienen que aportar más que dinero. Telefónica, por ejemplo, aportó a 3ANTS experiencia, introspección y la capacidad de profesionalizar una iniciativa con mucho potencial.

El trabajo de 3ANTS habla por sí solo. La calidad y la eficiencia, así como la fe de nuestros clientes, han sido lo que más ha atraído a inversores. Las negociaciones siempre son extensas y delicadas, pues se trata de seleccionar lo que es mejor para la empresa, para sus objetivos y la visión que mi socio y yo tenemos. Los que deben escoger a los inversores son las startups y no al revés. Porque la startup sabe hacia dónde quiere ir y el inversor sólo le da los medios. Si hablamos de una tienda deportiva, por ejemplo, beneficia más que invierta una corporación que es dueña de equipos deportivos que, digamos, una corporación de cadenas de comida rápida.

— **¿Cuáles son las principales cifras de la compañía y sus previsiones para este año?**



“3ANTS busca apoyar a todas las personas que aportan al mundo sus ideas y sus contenidos. La idea es que toda persona pueda proteger su propiedad intelectual”

“La compañía está por cerrar su segunda ronda de financiación que incorporará a tres nuevos inversores junto a Telefónica y la Asociación Andaluza de Business Angels Network”

“Que el Gobierno apoye a los emprendedores, ayuda a que España se supere y que sea un referente de economía y tecnología”

— Este año ha sido muy bueno en muchos sentidos: la concienciación entre los productores de contenidos sobre la piratería es cada vez mayor, la inclusión de nueva tecnología y el crecimiento del personal ha permitido que 3ANTS rompa barreras y se haga con la mayoría del mercado español. Con relación al 2015, 3ANTS ha visto un crecimiento del 500%. Esto se puede ver en la cantidad y calidad de clientes que se

AL TIMÓN

Javier Capilla es más que el CEO de 3ANTS. Le gustan las historias sobre las personas que hacen de su destino lo que quieren, aquellas historias de romper esquemas y desafiar las injusticias. Desde los 14 años ha trabajado, desde camarero hasta administrador de pubs. Javi, como le conocen sus allegados, jamás ha desperdiciado una oportunidad para superarse. En un momento complicado en que quería sacudir su vida y reflexionar, decidió aventurarse a ir a Londres y a Italia para conocer personas nuevas,

para empezar de cero y alejarse un poco de la vida que siempre había conocido. Esta experiencia lo ayudó a ser mucho más empático y a estar abierto siempre a todas las ideas y todas las experiencias. En su tiempo libre disfruta del contacto con la naturaleza. Los fines de semana, le gusta hacer senderismo e ir a correr mientras despeja la cabeza con su pareja, familia y amigos. El sombrero de CEO, explica, muy pocas veces se lo quita. Siempre está rondando las nuevas medidas, las decisiones y los

siguientes pasos a tomar. Su interés por la cultura viene por su creencia de que los españoles tenemos mucho que ofrecer y que nuestros productos e ideas podrían ayudar a cambiar el mundo para bien. A pesar de ser una persona muy optimista, Javier nunca salta sin antes mirar. Le gusta sopesar todas las consecuencias de sus acciones. Sin embargo, si pudiera apagar esa parte de su cerebro, dice que tal vez lo dejaría todo. Se iría a un país de escasos recursos y ayudaría a construir viviendas y a mejorar su condición de vida.

han cerrado, la facturación y en la inclusión de profesionales capacitados que han expandido la plantilla de los 3 socios fundadores a 14 personas. También ha logrado abrirse camino en Latinoamérica y Estados Unidos. El año que viene también trae buenas noticias. Su tecnología seguirá en desarrollo y su equipo está cada vez más especializado. Esto les ha permitido aumentar volumen de clientes y mejorar la efi-

ciencia y exactitud de su protección. Además, el objetivo es hacerse con el mercado en EEUU y Latinoamérica. También buscan dar la oportunidad a cualquier creador de contenido que pueda proteger sus obras o productos.

Todo tiene una identidad digital, un móvil o un bolso son tan pirateables como una serie o un libro. 3ANTS cree que todo esto se puede y debe proteger para que las per-

sonas con buenas ideas que contribuyen al beneficio de la sociedad, la cultura y la economía puedan seguir sintiéndose alentados a crear.

— **¿Tienen pensado diversificar sus planes de negocio hacia nuevas actividades?**

— El software de 3ANTS ha sido desarrollado y configurado para detectar cualquier tipo de contenido ilegal. Esto no se limita a productos audiovisuales sino que también incluye cualquier material que se pueda distribuir o vender por Internet. Los libros, por ejemplo, sufren mucho por la piratería. También el contrabando y las falsificaciones dañan a las empresas, los consumidores y a la economía mundial como tal. 3ANTS decidió dedicarse a los audiovisuales porque es un sector en el que la protección, debido a su dinamismo, era más compleja. La idea era ponerse a prueba en lo que se consideraba el mercado más complicado y dinámico para confirmar el éxito de su software. Ahora, 3ANTS empieza a abrirse las puertas a marcas y otro tipo de contenido.

— **Ustedes participaron en una iniciativa llamada Wayra de Telefónica. ¿Funcionan estos proyectos aceleradores de start-up?**

— Para 3ANTS, definitivamente, sí. La empresa ha recibido un gran apoyo por parte de Telefónica a un nivel que va más allá del económico. Su relación es muy estrecha y la empresa está muy satisfecha de haber participado en el programa. Participar en un proyecto como Wayra a 3ANTS le permitió profesionalizar y crecer bajo la guía y con el acceso a mentores que podían guiarlos. Estar en la aceleradora permitió un proceso de introspección que ayudó a 3ANTS a desarrollar nuevos procesos que formalizaron la empresa. WAYRA no es diferente a otros fondos de riesgos. Si invierto en 10 proyectos, 4 podrán ser relativamente exitosos, 2 muy exitosos y el resto podrán fracasar. Son los pocos que triunfan a lo grande los que hacen rentable la inversión. El éxito o el fracaso de un startup no se debe directamente a la participación de una aceleradora u otra. En general, el éxito o fracaso de una empresa no se debe a una u otra cosa. En el desarrollo de una empresa hay tantas variables y tantas opciones, que decir que UN factor ha sido el motivo es muy osado. Las aceleradoras son sólo una más de estas variables.

— **En España se ayuda a la I+D+i o estamos lejos de nuestros vecinos europeos?**

— Como empresa, 3ANTS no se ha sentido arropada por el gobierno. Las ayudas son escasas y de difícil acceso. Sin embargo, en el Digital Challenge del Instituto de Innovación Tecnológica de la Unión Europea, los primeros premios fueron entregados a dos empresas españolas. Cada vez más, los emprendedores españoles destacan y ponen en evidencia que España es un país de innovación, de desarrollo y de inventiva.

Desde luego, el gobierno aporta a la contribución de organismos de ayuda europea, pero directamente falta mucho que desarrollar. Que el gobierno refuerce, apoye y aliente a los emprendedores, ayuda a que España se supere y que sea cada vez más un referente de economía y de tecnología. Mientras adoptamos en nuestra vida el comercio electrónico, éste también adopta rápidamente el comportamiento nuevo de negocios globales: se unen canales de PC, móvil y redes sociales con canales tradicionales, como las tiendas físicas, centros de exhibición servicios de entrega el mismo día, etc. La diferencia es cada vez más y más vaga entre los canales online y offline.