Kippel01

EMPRESA

El ‘dark data’ coge fuerza: Datumize ultima una ronda de dos millones para potenciar su tecnología

La compañía, especializada en captar los datos oscuros que generan las compañías, busca capital para crecer en el mercado internacional, reforzar su equipo comercial para ganar nuevos partners y potenciar su equipo técnico.

19 MAY 2017 — 05:00

POR A. PIJUÁN

Datumize busca capital para potenciar su tecnología. La compañía, que ha desarrollado un producto capaz de capturar datos oscuros (*dark data*, en inglés), prepara una ronda de financiación de, como mínimo, dos millones de euros para ganar músculo en el mercado internacional y darle un impulso a su equipo.

Tal y como ha explicado **Nacho Lafuente**, fundador y consejero delegado de **Datumize**, a Kippel01, “principalmente queremos expandir nuestra área comercial porque necesitamos aumentar nuestro número de *partners* tanto en España como en Europa”. La compañía, que prevé cerrar la ronda de financiación a finales de 2017 o principios de 2018, también se ha propuesto duplicar su equipo técnico para potenciar sus herramientas tecnológicas.

https://www.kippel01.com/empresa/el-dark-data-coge-fuerza-datumize-ultima-una-ronda-de-dos-millones-para-potenciar-su-tecnologia.html

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Datumize, que fue fundada en 2014, ha desarrollado un software capaz de obtener todos los datos que genera una empresa capturándolos a través de la Red: "Es muy complejo técnicamente, sólo se hace en entornos de *ciberseguridad* y en las *telecos*", asegura el directivo. La empresa, no obstante, no se queda con estos datos capturados. "Instalamos y configuramos el producto para captar datos oscuros, y los colocamos donde la compañía desee", asegura Lafuente.

Datumize quiere potenciar su herramienta para que otras empresas puedan ofrecer sus servicios a partir de esta

En este contexto, el ejecutivo explica que uno de los objetivos que persiguen con la ronda de financiación es conseguir que su producto sea lo suficientemente entendible para que sus *partners* puedan utilizarlo de forma autónoma. "No somos una consultoría", señala Lafuente, quien asegura que "empresas como Accenture podrían usar nuestro software para ofrecer servicios de análisis de estos datos".

Los datos oscuros de una compañía son todos y cada uno de aquellos datos que se pierden en el trajín de la actividad diaria de la empresa. Las búsquedas de vuelos que no llegan a completarse, las consultas en un almacén de zapatos que no se guardan, el comportamiento de los usuarios cuando se mueven en una tienda… "No se entiende en todas las industrias, hay clientes que nos dicen que ya tienen todos los datos y estos son los que no lo han entendido", afirma el fundador.

En un momento en el que la mayoría de las empresas se vuelcan en el análisis de *big data*, ¿de dónde surge la idea de lanzarse a la captura de los datos oscuros? Según Lafuente, el origen de **Datumize** parte de la base de que "las grandes empresas, aunque tengan una gran marca, son extremadamente ineficientes".

En 2016, Datumize captó un millón de euros en una ronda de financiación liderada por Invenready y Caixa Capital Risc

Lafuente llevaba varios años trabajando en **Oracle** cuando decidió cambiar de aires. El directivo había trabajado codo con codo con grandes corporaciones en el campo de la informática y probó suerte en un nuevo proyecto, Strands, aunque finalmente lo dejó. En 2013, Globalia, antiguo cliente suyo, le planteó un reto: conseguir más información sobre ciertas áreas de negocio del grupo pero sin tocar sus componentes informáticos.

Así empezó la aventura de **Datumize**, que cogió impulso tras pasar por la aceleradora **Startupbootcamp** en 2015. Los primeros pasos del grupo se dirigieron a asegurar la viabilidad comercial, dada que "el nuestro es un producto para empresas, no tiene los ingresos que te genera la consultoría, por lo que necesitas capital", asegura Lafuente. En la actualidad, la compañía asegura considera que su principal reto es la escalabilidad, asegurar que el proyecto no muera.

El pasado abril, **Datumize** captó un millón de euros en una ronda de financiación liderada por **Invenready** y **Caixa Capital Risc**. Ahora, la empresa cuenta con una cartera de ocho clientes,

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

entre los que destacan Globalia o Gas Natural Fenosa; y se ha marcado como objetivo cerrar el año con doce clientes nuevos, como mínimo. La empresa, que cuenta con una plantilla de quince personas, también ultima el cierre de dos contratos con empresas del área de la salud de Estados Unidos y Canadá.

De momento, **Datumize** cuenta con una oficina central en Barcelona y un equipo en Madrid. En Europa, la compañía opera con una pequeña oficina de representación en Reino Unido, mercado en el que tendrán que valorar qué hacer con ese equipo en los próximos meses; y desde hace dos años cuenta con un comercial en Estados Unidos.

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.