

BANCA /

LA SOLUCIÓN QUE SURGIÓ DE LA CRISIS

- Una pequeña consultora con un alto componente tecnológico compite con multinacionales desde Canarias. Especializada en el sector bancario, VERTA demuestra que sin prejuicios y con innovación se llega mucho más lejos.



Las crisis destruyen empresas, pero también son terreno abonado para la creación de otras. Es el caso de VERTA, nacida en 2012 como consecuencia de la crisis y reestructuración del sistema financiero español.

A comienzos de esta década, el germen de lo que hoy es VERTA era un proveedor de procesos operativos de CaixaBank (entonces La Caixa) para Canarias. Pero en 2012 la entidad catalana adquirió Banca Cívica, la entidad resultante de la fusión de varias cajas, y decidió ofrecer la compra de una de sus participadas, especializada en externalización de operativa financiera, a esos proveedores tan eficientes de una esquina del mapa.

Seis años después, VERTA, aquella oportunidad cazada al vuelo en medio de un sector que parecía derrumbarse, es una empresa que factura más de 1,2 millones de euros y da empleo a unas 30 personas en sus dos sedes (Santa Cruz de Tenerife y Las Palmas de Gran Canaria). Su consejera delegada, Sonia Ferrera, (en la foto) cuenta con orgullo

cómo la insularidad entendida como hándicap es solo una de las barreras que han derribado. "Nunca hemos tenido prejuicios, nos consideramos una empresa única, radicalmente diferente: tenemos una plantilla con una media de edad inferior a los 30 años, un porcentaje elevadísimo de mujeres y un negocio de consultoría estratégica, organizacional y de operaciones pujante desde una zona sin apenas empresas de este tipo. Podemos competir con multinacionales porque ofrecemos un modelo muy innovador de externalización de servicios", explica.

Ferrera recalca su progresiva diversificación y sofisticación: "No nos dedicamos solo al *outsourcing* de operaciones, hacemos más que picar datos. Gracias a nosotros, los clientes bancarios pueden sentirse mucho más seguros", afirma, "y estamos definiendo nuevas líneas de negocio ligadas a la innovación y la transformación de todo tipo de organizaciones".

Captar más negocio, tras su éxito en el sector financiero, es el objetivo de VERTA. "Se habla mucho de startups y de *fintech*, pero el sector financiero debe fijarse más en consultoras acreditadas", dice esta ejecutiva de 47 años. "Lo bueno de la crisis", defiende Ferrera, "es que se eliminaron prejuicios: las entidades más consolidadas buscaron alternativas y encontraron soluciones como VERTA". •

«PODEMOS COMPETIR CON MULTINACIONALES PORQUE OFRECEMOS UN MODELO MUY INNOVADOR DE EXTERNALIZACIÓN DE SERVICIOS».