

STRATESYS DUPLICA SU FACTURACIÓN EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS

Dirigir (con éxito) una consultora TI en plena crisis

Carlos De Pedro es socio y cofundador de Stratesys, consultora TI especializada en soluciones SAP. A pesar de que en España los números del sector han ido disminuyendo durante la recesión, esta empresa ha duplicado su facturación en los últimos cinco años, llegando a 38 millones de euros en 2015. "Caminamos hacia la consolidación", asevera el directivo.



► Carlos De Pedro nos atiende desde Silicon Valley. El Co-CEO y cofundador de Stratesys pasa largas temporadas en Estados Unidos perfilando el proceso de internacionalización de su empresa, concretamente, planeando el abordaje del mercado norteamericano. En los últimos años, Stratesys se ha afincado en otros países de América como México, Brasil y Colombia, y ha hecho su aparición incluso en China. Esta estrategia podría deberse a que en este tiempo la industria de la consultoría TI ha visto como disminuía su negocio claramente en España, y muchas compañías han optado por expandirse fuera para sobrevivir. A pesar de los pequeños repuntes del sector en los dos últimos ejercicios, no ha sido una buena época para este tipo de firmas. Sin embargo, De Pedro explica que su caso se debe más a una apuesta por el crecimiento que a la propia coyuntura, ya que los datos de su empresa van a contracorriente del sector. “En los últimos cinco años hemos conseguido duplicar el volumen de negocio, pasando de una facturación de 19 millones de euros en 2009 a 38 millones en 2015”.

“Innovación, diversificación y expansión”, son los ingredientes según De Pedro para sortear la crisis. “En nuestro caso, la llegada a Estados Unidos parecía adecuada por varios motivos. No solo por ser cuna tecnológica, sino también por ser uno de los centros

“EN LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS HEMOS DUPLICADO EL NEGOCIO, PASANDO DE 19 A 38 MILLONES”

de innovación de SAP, nuestro partner en el mundo”, expresa. Uno de los puntales de la compañía es la relación con el gran fabricante mundial de aplicaciones, que el año pasado facturó más de 20.000 millones de euros. “Nuestro negocio gira fundamentalmente en torno a sus productos. Su estrategia de diversificación y de apoyo a socios ha sido fundamental para una empresa como la nuestra. Sin olvidar que, para ellos, somos muy importantes también”, asevera Carlos De Pedro.

Presente

En la actualidad, Stratesys cuenta con un portfolio de servicios muy diversificado en casi todas las industrias. Sectores como los de consumo, banca, telecomunicaciones, media, energía, utilities o seguros suponen algo más de

un 10% de su negocio. Otros como transportes, distribución o retail están ligeramente por debajo de ese porcentaje, y el sector público representa aproximadamente el 5% de su actividad. Todo este nicho de mercado es muestra de un crecimiento sostenido que se refleja en sus números. “Hemos incrementado la facturación un 17% con respecto a 2014, y nuestro equipo de profesionales ha pasado a ser de 675 personas, un 25% más. Estamos apostando por incorporar talento en todas las geografías en que operamos”, apun-

ta De Pedro. A pesar del éxito, la situación de la empresa se antoja aún muy lejana comparada con gigantes del sector como Accenture, IBM, Atos o Capgemini. Sin embargo, De Pedro asegura que compitiendo con sus armas muchas veces logran arrebatarse proyectos. “Más grande no quiere decir mejor. Los clientes saben buscar lo más adecuado, a veces es una gran marca y otras un especialista. Nunca nos ha preocupado la existencia de empresas más grandes. Las conocemos por nuestro pasado profesional y sabemos de sus virtudes y sus puntos débiles”.

Otro de los temas del momento y que está en boca de todos los directivos es el de la famosa transformación digital. Nadie duda ya de que la tecnología es un arma esencial para obtener un buen posicionamiento en el mercado. “Stratesys ha creado una línea de servicio específica para ayudar a nuestros clientes no solo a desarrollar la tecnología, sino a conceptualizar el cambio, a transformarse y a definir cómo usar estas herramientas en sus negocios, de forma que aporte valor”, señala De Pedro. “Además, como consultora so-

mos capaces de abordar soluciones globales para una compañía, o específicas para un área concreta, adaptándonos a las necesidades y ritmos o prioridades y restricciones del cliente”.

Futuro

“Para 2016 estamos notando una mayor demanda de proyectos”, cree De Pedro. “Veremos cómo avanza pero notamos mucha fuerza en los proyectos cloud y en la propia transformación

con nuestra senda de crecimiento, tanto en España como a nivel internacional, y reforzar nuestra oferta de servicios y soluciones. También queremos consolidar nuestras líneas de negocio de transformación digital que lanzamos recientemente y está teniendo un importante desarrollo.

Las expectativas van mejorando para el sector en este año en el país. De Pedro identifica dos vías de crecimiento que pueden hacer de este, otra vez,

“INNOVACIÓN, DIVERSIFICACIÓN Y EXPANSIÓN” SON LOS INGREDIENTES, SEGÚN DE PEDRO, PARA SORTEAR LA CRISIS

digital. También el mundo del e-commerce, las tendencias omnichannel y, por supuesto, todo lo relativo a las capacidades analíticas”.

Por ello, desde la compañía han empezado a diseñar un plan para los próximos ejercicios. “Tenemos objetivos ambiciosos para el futuro, continuando

un negocio competitivo: “Por un lado, la consultoría y los servicios profesionales de Tecnologías de la Información irán en aumento como tendencia para aproximarnos más a otros mercados, y por otro, el tema de la digitalización. Nuestros clientes necesitan adaptarse”, concluye. **CW**

EL SURGIMIENTO DE UN EMPRENDEDOR

¿Cómo aterrizó en el sector TIC?

Estudié Ingeniería de Telecomunicaciones porque la tecnología me llamaba realmente la atención. Fui de los pocos que tuve un ordenador personal en casa cuando eso era de “frikis”, y poco se podía hacer con ellos. Tras seis años de carrera ya empecé en el mundo profesional de la mano de una consultora. Desde entonces he estado vinculado al mundo TIC, tanto trabajando para consultoras multinacionales como ya en Stratesys.

¿Qué le llevó a fundar Stratesys?

La empresa nace en el año 1997, acabamos de cumplir nuestra mayoría de edad. En ese momento el mercado de servicios SAP comenzaba a despegar en España, y la demanda era creciente. Ramón Montané y yo percibimos que esta circunstancia suponía una interesante oportunidad de negocio, y ambos teníamos experiencia. Los primeros años fueron duros, pero de mucha ilusión. Conseguimos poner en marcha una compañía sin financiación externa, algo de austeridad y muchas horas.

¿Cuáles son sus grandes logros en el sector?

Nuestra trayectoria como empresa, ya desde el nacimiento es un gran logro. Pero no es algo personal, es mérito de muchas personas. Creemos que tenemos algo diferente a otras consultoras. Y también mucho que mejorar, por supuesto. Pero lo aceptamos con humildad y trabajamos todos los días muy duro para ser los mejores profesionales haciendo los mejores proyectos.

¿Cuáles son sus aficiones?

Fuera del trabajo me gusta disfrutar de mi familia y amigos. Mis dos hijas, aún pequeñas, me absorben mucho tiempo, y es algo que disfruto muchísimo. Además, entre mis aficiones están la tecnología, el esquí, viajar y la fotografía.

