

ANTONIO LORENZO

Carlos De Pedro, socio-director y cofundador de la consultora Stratesys, es una autoridad para comparar la situación tecnológica española y estadounidense. En su opinión, para ciertas cosas existe un clic de distancia y para otras rondan los dos años de diferencia. La sede de su empresa se encuentra en Madrid pero su despacho se sitúa en el epicentro global de la innovación, en Silicon Valley, (San Francisco, EEUU), con vecinos tan ilustres como Google, Facebook, Apple, Twitter y Tesla, entre otros. En una entrevista con *elEconomista*, el co-CEO de Stratesys confía en mantener el ritmo de crecimiento de dos dígitos que repite cada ejercicio desde hace 20 años, cuando fundó la consultora tecnológica especializada en desarrollos SAP junto con Ramón Montané, también socio-director y cofundador de Stratesys.

Todas las empresas hablan estos días de transformación digital mientras las consultoras tecnológicas se frotan las manos. Me recuerda a aquel atribulado cambio del milenio que seguro no habrá olvidado...

Hay una diferencia importante. Todo el mundo podía volverse loco con el *Efecto 2000* pero existía una fecha inamovible. Fue un trabajo brutal para el sector. Pero ahora es distinto. Existe una gran demanda con todo lo relacionado con la transformación digital. Las empresas entienden que es un paso que tienen que abordar, pero sin fechas tope, por lo que cada compañía se marca sus ritmos. Saben que existe un horizonte de uno, dos o tres años, pero no de diez años, porque para entonces estarían muertas.

¿Cree que las empresas españolas se están tomando con tranquilidad sus procesos de transformación?

Sí, las empresas lo están abordando de forma pausada. En España venimos de una crisis, de la que ahora estamos saliendo, sin olvidar que un proceso de transformación requiere fuertes inversiones.

¿Considera que las empresas españolas realmente están al día en conceptos como Inteligencia Artificial, 'Blockchain', robótica...?

No es lo mismo Estados Unidos, que siempre es punta de lanza en cuestiones tecnológicas, que otros países. Hace dos años que nadie discute que el mundo avanza hacia una dirección, mientras que aquí se sigue cuestionando o empezando a pensar. Es curioso cómo en ciertos aspectos el mundo es muy pequeño y se dispone de información inmediata, mientras otras tendencias

CARLOS DE PEDRO / Socio director, Co-CEO y cofundador de Stratesys

**“HAY TENDENCIAS
TECNOLÓGICAS
QUE TARDAN DOS
AÑOS EN CRUZAR
EL CHARCO”**



tecnológicas tardan dos años en cruzar el Atlántico.

¿Tiene algún ejemplo?

Tendencias como transformación digital, la migración al *cloud*, la robótica, el *blockchain*, la Industria 4.0 ya son realidad en Estados Unidos. Allí, las compañías ya disponen de planes en marcha y aquí se están empezando a mirar. Por ejemplo, el coche autónomo ya circula desde hace años en modo de prueba en San Francisco y aquí se están empezando a analizar. En España se ha unido el decalaje tecnológico de los referidos dos años respecto a EEUU con la reciente crisis económica, pero ahora todo se va a acelerar.

¿Cómo se puede crecer a ritmos anuales del 20% como viene haciendo Stratesys desde su nacimiento hace justo dos décadas?

Sí, parece que no tenemos techo como compañía. En ello inciden tres circunstancias: la tecnología cada vez es más necesaria para nuestros clientes y nosotros trabajamos precisamente en eso; nuestro portfolio de soluciones cada vez es más amplio; y a todo lo anterior se añade la dimensión geográfica. Por lo tanto, tenemos todos los factores para el crecimiento.

¿Qué previsiones de crecimiento manejan para este año?

Esperamos crecer en línea con el año pasado, por encima del 20 por ciento, con la idea de duplicar nuestros ingresos en cinco años, para pasar de los 52,5 millones a los más de 100 millones. Y no vemos problemas para conseguirlo. En empleo pasaremos de los 800 puestos actuales a más de 1.500 en el mismo plazo.

¿Tras extender su presencia en España, Portugal, EEUU, México, Brasil, Chile, Colombia y China, esperan conquistar nuevos mercados?

Tras unos años muy intensos de internacionalización, nuestra estrategia ahora será la consolidación. No existe un plan para seguir creciendo geográficamente, aunque si surge una oportunidad se atenderá. Tenemos un plan interno de transformación de la compañía para consolidar todas las iniciativas ya puestas en marcha y que tiene que ver con consolidarnos en la vanguardia de nuestro sector.

Nuestra mirada estará no en lo que hacemos, sino en cómo lo hacemos, en cómo gestionamos nuestros recursos, personas y talento.

Para el profano, explíquenos cuáles son las fortalezas de Stratesys.

Nos dedicamos a implantar tecnología. Eso significa que las empresas de cualquier sector requieren de sistemas de gestión contable y analítica, para saber dónde ganan o pierden dinero. También necesitan sistemas de gestión de tesorería, para ordenar pagos, cobros o conocer si tienen que pedir prestado, o crear una plataforma de comercio electrónico, o acceder a la inteligencia de negocio para así saber qué es lo que está pasando. Hasta hace unos años, esas soluciones las hacían las propias empresas en sus departamentos de informática y ahora las compran. Guardando las distancias, hoy nadie se plantearía construir su propio coche. Te puede gustar más una marca que otra o puedes demandar cierta adaptación... y en el mundo de las aplicaciones informáticas ocurre un poco lo mismo. Hoy se adquieren aplicaciones SAP, líder mundial en este tipo de servicios, y nosotros adaptamos el *software* de ese fabricante a las necesidades de los clientes.

Stratesys, compañía española con 20 años de actividad, es una de las principales referencias españolas en la adaptación del 'software' de SAP a las necesidades particulares de las empresas. GETTY

