

## Stratesys se apalanca en su negocio global y en los proyectos de SAP y transformación para crecer en 2020

Tras unos años de vertiginosa expansión fuera de España, en la consultora esperan un 2020 más relajado; un año para afianzar la actividad internacional e impulsar los trabajos vinculados a SAP (su motor) y a la digitalización, cuenta su CEO Carlos de Pedro.

► Stratesys emprendió hace ocho años un proceso de internacionalización que se ha ido intensificando al calor de los buenos resultados cosechados. No obstante, 2020 será un año tranquilo para la consultora española, según adelanta a *ComputerWorld* Carlos de Pedro, CEO

de la compañía. “El próximo será un ejercicio para consolidar todo el despliegue global que hemos hecho. Hemos experimentado una fuerte actividad en la apertura de oficinas en los últimos años. Ahora hay que parar y seguir avanzando en nuestras áreas foco: ayudar a



los clientes de SAP a migrar a S/4 HANA y seguir trabajando en proyectos de transformación digital, fundamentalmente centrados en experiencia de usuario (tanto del empleado como de clientes) y cómo estos se adaptan a la organización

**“EN 2020 CONSOLIDAREMOS NUESTRO NEGOCIO INTERNACIONAL, QUE YA REPRESENTA EL 20% DE LOS INGRESOS”**



## Stratesys, en cifras

- Consultora de TI española con 22 años en el mercado
- 900 empleados entre las sedes de España, Portugal, Estados Unidos, México, Brasil, Chile, Colombia, Argentina y China
- Más de 1.000 proyectos ejecutados
- Más de 300 clientes
- Facturación de 58 millones de euros en 2018

y se integran con los procesos financieros, de distribución, comerciales...”.

La empresa, que arrancó su negocio internacional en Portugal como un proyecto piloto, ya opera directamente en México, Brasil, Colombia, Chile, China y Argentina, que es el último país donde ha puesto la pica. “Nuestro crecimiento internacional siempre ha sido orgánico y se ha basado en poner a una persona de confianza en el nuevo país y luego ir creando un equipo con personal local”, explica. En Latinoamérica la compañía ya tiene más de 120 personas (la plantilla de Stratesys asciende a los 1.000 profesionales).

En la actualidad, desvela De Pedro, el negocio internacional de la consultora representa un 20% de los ingresos y las previsiones son buenas. “Nunca optamos por ir fuera de España porque nos fuera mal aquí sino para ampliar nuestro negocio. De hecho, seguimos creciendo a buen ritmo aquí”.

Stratesys facturó 58 millones de euros en 2018 y espera cerrar este 2019 con 60 millones. “Nuestro plan de negocio, pensado hasta 2022, prevé un volumen para ese año de 100 millones de euros y alcanzar las 1.500 personas en plantilla”. Aunque hasta la fecha el crecimiento del negocio ha sido orgánico, el directivo afirma que están abiertos a analizar posibles compras.

El talento, asegura el CEO, es una apuesta de la consultora. “Más del 90% de las incorporaciones se hacen con contrato indefinido y más del 95% de empleados tienen este tipo de contratos. Además, apostamos por el talento joven y hemos creado nuestra propia iniciativa (Stratesys Academy) para formar a las personas que nos llegan y se incorporan por primera vez al mercado laboral y que vienen tanto de licenciaturas como de FP y otras escuelas no universitarias”.

## “España podría ser un centro de ‘nearshore’ para Europa”

“Existe una oportunidad de que España se posicione como soporte de transformación digital y tecnología para Europa que habría que aprovechar. Nos encontramos dentro de la misma cultura y somos competitivos en costes, pero faltan políticas que impulsen esto”, reconoce Carlos de Pedro, que asegura que, por otro lado, fomentar el talento digital es una “cuestión de voluntad”.

Respecto a la situación política actual, marcada por la incertidumbre y las frecuentes elecciones generales, el directivo asegura que, a pesar de ello, no han notado sus efectos de momento. “Nuestros clientes (todos de la empresa privada) no han dejado de hacer proyectos. La pregunta es: ¿esto es sostenible en el tiempo? No se sabe”.

De cara a la próxima desaceleración económica que vaticinan los analistas, el CEO reconoce que en Stratesys están “expectantes”. “Debemos prever los posibles escenarios que se den, estar vigilantes y preparados porque es preciso reaccionar rápido tanto si van las cosas mal como si van bien”.

Sobre los ajustados márgenes que sufre el mercado de servicios de TI en España desde la pasada crisis, De Pedro apunta: “Los precios no se han recuperado. Este no es un mercado elástico en este sentido, lo que nos obliga a ser creativos para poder disminuir los costes y mejorar la eficiencia”.

Aunque Stratesys está al margen de los [casos investigados por la CNMC](#) por un posible reparto del mercado de servicios de TI, De Pedro está convencido de que “estos erosionan la imagen del sector. El nivel actual de transparencia que se exige a las compañías es muy elevado en la actualidad”.

### SAP como motor de negocio

Aunque el 90% del negocio de Stratesys proviene de su actividad de servicios de TI, De Pedro subraya que el peso del software en el negocio, ya de un 10%, es cada vez mayor. “No solo distribuimos software de terceros sino el que desarrollamos de forma propia”.

En todo caso si hay un nombre al que Stratesys debe básicamente su razón de ser este es el de la compañía SAP. “El 80% del negocio de Stratesys viene de nuestra actividad en torno a SAP”, reconoce el directivo, aunque también apunta que “hace no tanto era el 100%. Hemos logrado diversificar nuestro negocio hacia proyectos de transformación digital, aunque muchos de los cuales también están relacionados con proyectos de SAP”. En esta línea, el portavoz asegura que más del 15% de los ingresos obtenidos este año vienen de proyectos de transformación digital relacionados con la gestión de personas, de la cadena de suministro y de la calidad.

La necesaria migración de muchos clientes del tradicional ERP de SAP, el famoso R/3, al que SAP deja de dar soporte en 2025, a la más moderna [plataforma S/4 HANA](#) es un claro impulso



del negocio de la consultora en la actualidad y en los años venideros. “SAP R/3 sigue estando muy implantado en el mercado así que trabajamos con muchos clientes para ayudarles a abordar sus proyectos de migración. Realizamos tanto el análisis previo para valorar cómo deben afrontar este proceso como el proyecto en sí y si deben o no ir a un modelo *cloud*. Hemos desarrollado una metodología propia,

llamada Nomad, para llevar a cabo este tipo de iniciativas”.

De Pedro valora de forma positiva la evolución tecnológica experimentada

por SAP en los últimos años. “En el mundo de las soluciones, SAP es, hoy por hoy, el jugador más importante *end to end*. Y aunque hay clientes que prefieren

ir adoptando software de otros proveedores que han ido apareciendo en algunos ámbitos como el CRM y después integrarlo con su ERP SAP, hay muchos otros que prefieren tener todas sus aplicaciones de SAP para ahorrarse costes de integración y trabajo de interoperabilidad”.

El mercado en el que opera Stratesys abarca múltiples competidores. “SAP siempre ha favorecido que haya muchos *partners*; no obstante, si somos un *partner* relevante de esta compañía no es por casualidad”, apostilla De Pedro, que contabiliza entre 20 y 40 empresas los rivales a los que se enfrentan en el ámbito de SAP. “A veces competimos con los grandes jugadores del mercado de consultoría y servicios de TI como Deloitte, Indra o Accenture pero cada vez vemos más empresas de nicho, especializadas en comercio electrónico, CRM, analítica...”.

Más del 50% de las empresas del Ibx 35, desvela el CEO, son clientes de Stratesys. “Trabajamos en todos los sectores excepto el público y somos especialmente fuertes en el mundo de las telecomunicaciones, energía y *utilities*, el mundo industrial y de *life sciences*”. **CW**

## “EL 80% DEL NEGOCIO DE STRATESYS VIENE DE LA ACTIVIDAD EN TORNO A SAP”