

Stratesys

Punteros en la transformación digital

Los orígenes de Stratesys se remontan al año 1997. En ese momento el mercado de servicios de consultoría tecnológica en España estaba desarrollado, pero el relacionado con servicios SAP comenzaba a despegar, y la demanda era creciente. "Junto a Ramón Montané, mi socio y cofundador de Stratesys, vimos una buena oportunidad de negocio. Rápidamente decidimos lanzar un proyecto propio enfocado en ofrecer soluciones tecnológicas a otras empresas", señala Carlos De Pedro Guri, cofundador y presidente.

Ninguno de los dos contaba con experiencia de gestión empresarial. Su mundo eran los proyectos. Suplieron esa falta de experiencia con mucho trabajo, capacidad de aprendizaje, mucha prueba y error, y el apoyo de SAP, líder en el desarrollo de soluciones de *software* para la gestión empresarial.

Empezaron en Madrid, pero con vocación nacional. Pronto abrieron oficina en Barcelona.

Han realizado más de 1.000 proyectos en más de 70 países. Sus ingresos rebasan los 60 millones. Tienen 1.000 empleados

Ambos son ingenieros de Telecomunicaciones. Habían trabajado en consultoras multinacionales importantes. Acumulaban experiencia en distintos proyectos.

Los inicios fueron de mucho trabajo y aprendizaje: "Años duros, pero de muchísima ilusión. Conseguimos poner en marcha una compañía sin financiación externa, con mucha austeridad, mucho ingenio, y sobre todo largas jornadas de trabajo. Era la ilusión lo que nos movía, el creer en lo que estás haciendo. Muy pronto Stratesys era una realidad que fue contando con la confianza de clientes importantes. Nos hicimos un hueco en el sector de la consultoría tecnológica. Fue un gran logro, mérito de muchas personas que se integraron en el equipo. Muchas de ellas aún continúan con nosotros".

Los proyectos que hacían y los resultados obtenidos, abordando retos que en ocasiones ninguna compañía quería abordar, y la satisfacción de sus primeros clientes, pronto se convirtieron en su mejor herramienta de *marketing*.

"Hoy Stratesys se ha convertido en una consultora tecnológica multinacional española con una trayectoria de más de 23 años en el mercado. Somos uno de los *partners* de SAP líderes en España, y una referencia importante en otros mercados. También en servicios relacionados con transformación digital y nuevas tecnologías (Salesforce, Microsoft, Inteligencia Artificial, etc.) y metodologías (Design Thinking, Agile, Scrum, etc.). Tenemos un catálogo de servicios muy diversificado. Hemos crecido y aumentado progresivamente nuestra cuota de mercado en una industria en continuo crecimiento. En la actualidad, somos 1.000 profesionales especialistas, organizados en torno a conocimiento de negocio relevante, y a tecnologías. Tenemos presencia en tres continentes (Europa, América y Asia), y contamos con una red de 15 oficinas. Trabajamos para más de 400 clientes (incluyendo la mayoría de las compañías del IBEX 35) grandes, medianos y pequeños. Pero no de la misma forma con todos. Tenemos presencia en todos los sectores o industrias, siendo especialmente fuertes en el mundo de las Telecomunicaciones, Energía y *Utilities*, el mundo industrial, Banca y Seguros, Consumo, *Retail*, Servicios, y *Life Sciences*. Hemos realizado más de 1.000 proyectos en más de setenta países, con una facturación que supera los 60 millones de euros, y con una alta evaluación de



calidad: el 93% de nuestros clientes recomienda nuestros servicios. Hemos construido una marca de prestigio".

En poco más de cinco años llegaron a ser 100 profesionales. Dos años más tarde eran 150. En 2006 facturaban 10 millones de euros. En 2007 eran 200 profesionales y abrían su primera oficina internacional en Lisboa. En 2009 facturaban 20 millones de euros, el doble que hacía tres años, y en 2010 llegaron a ser más de 300 profesionales. Ese mismo año abrieron un centro offshore en Colombia para prestar servicios remotos a sus clientes y como apertura hacia Iberoamérica.

En 2011 y los dos años siguientes crearon oficinas fundamentalmente en Iberoamérica. "Fueron los años de la apuesta más fuerte por convertirnos en una multinacional. Queríamos tener presencia en varios continentes, equipos locales, y coordinación global para ser una única compañía con nuestros clientes; operar de forma sencilla para ellos, frente a otros competidores con los que cada una de las operaciones es, de facto, una "empresa distinta".

En 2016 superaron los 40 millones de euros de facturación, siendo más de 700 profesionales, y el ejercicio pasado superaron los 60 millones, siendo casi 1.000 profesionales por todo el mundo. "Creemos que no tenemos techo como compañía debi-

do a varias circunstancias: la tecnología, que es no solo importante, sino crítica para los negocios y nuestros clientes; nuestro portfolio de soluciones, cada vez más amplio, y la relevancia de los *partners* en que nos apoyamos; el vertiginoso proceso de transformación digital en el mundo empresarial, para el que somos motor en nuestros clientes; y nuestra dimensión multinacional y presencia geográfica. Tenemos todos los factores para el crecimiento. Queremos consolidarnos como uno de los principales referentes de la consultoría tecnológica. Con nuestra fórmula secreta: trabajo, compromiso y rigor. Con cercanía y personalización, entendiendo y adaptándonos a cada cliente. Para ellos seguiremos reforzando nuestra oferta de servicios y soluciones, y nuestro equipo de profesionales; manteniendo las ventajas y flexibilidad de una *startup*, pero con la capacidad de una multinacional".

Carlos De Pedro Guri, presidente y cofundador de la compañía.