

Evangelizador de lo digital

PILAR BLÁZQUEZ
Madrid

En 1998, todavía ni siquiera se había estrenado la primera entrega de *Matrix*. Palabras como teletrabajo, robótica o conceptos como digitalización e inteligencia artificial sonaban a ciencia ficción. En ese contexto Ramon Montané (Lleida, 1966) ya tuvo claro que las nuevas tecnologías tenían un “potencial enorme”.

Con apenas 30 años tiró de espíritu emprendedor y junto a su compañero, Carlos de Pedro, apostó por el reto de convencer a las empresas de los beneficios de la digitalización, aunque a una gran mayoría todavía les quedaban años para darse cuenta de ello.

En su mochila Montané ya llevaba mucha innovación acumulada. Este ingeniero de Telecomunicaciones por la Universitat Politècnica de Catalunya y MBA por el IESE Business School, había conocido las tecnologías más novedosas de aquella época en consultoras punteras como Accenture o AT Kearney. “Un viaje relámpago a Madrid transformó mi vida. Me fui a trabajar a Airtel (lo que ahora es Vodafone) y allí coincidí con Carlos de Pedro”, explica.

Poco después de aquel encuentro, en 1995, ambos abandonaron sus puestos en Airtel y montaron la consultora de tecnología Stratesys, en la que hoy es consejero delegado. Pioneros en el teletrabajo, la realidad empresarial de la época les hizo dar marcha atrás. “Trabajábamos cada uno desde nuestra casa y visitando a los clientes a los que ayudábamos a implantar innovaciones tecnológicas como SAP entonces. Pero el hecho de no tener oficina generaba muchos recelos en los potenciales clientes”, confiesa Ramon Montané.

Para cimentar esa confianza abrieron su primera oficina física. Eligieron Barcelona. Desde entonces Montané se ha dedicado en cuerpo y alma a su compañía, excepto los viernes por la tarde. “Soy un apasionado de la tecnología pero los viernes mi mente desconecta. Los problemas son infinitos, pero es necesario respetar el espacio personal, saber desconectar y

RAMON MONTANÉ

Fundador y consejero delegado de la consultora digital Stratesys

■ **Pionero del teletrabajo y las nuevas tecnologías, lleva más de medido siglo ayudando a digitalizarse a las empresas en España y Latinoamérica. La pandemia ha revitalizado el negocio y ahora aborda la conquista de Europa.**



ser feliz en tu vida personal”, recomienda.

Con esa filosofía, el crecimiento de su compañía ha sido, hasta ahora, pausado pero sólido. En el 2020, ya con un millar de empleados, alcanzaron una facturación de 58 millones de euros. Desde sus oficinas de Barcelona y el centro de innovación que abrieron en el 2017 en el Parc Científic i Tecnològic de Lleida sirven como centro de soporte para las más de 250 empresas que tienen como clientes en sesenta países, especialmente en España y Latinoamérica, con Brasil como gran foco. “Nos tocó un papel de evangelizar al cliente. Podríamos haber crecido mucho más si hubiéramos tenido financiación de inversores externos. Pero nuestra filosofía es crear una empresa de la que sentirme orgulloso cuando tenga 80 años”, confiesa Montané. Eso lo han conseguido escaneando continuamente las tecnologías más avanzadas de cada sector y personalizando, cuando es necesario, esas nuevas tecnologías a las necesidades de sus clientes “Aprendemos con los grandes y lo trasladamos a las pymes”, explica. Aplican el concepto *Technology for Good*. Software diseñado o adaptado para que las empresas sean más eficientes y mejoren la calidad de vida de las personas y el medio ambiente.

Poco podrían haber imaginado él y su socio que 25 años después de montar su empresa iban a tener como aliado de esa evangelización una pandemia. “Ha acelerado la inversión en tecnología en todos los niveles. Pero sobre todo ha servido para romper las barreras mentales de empresas pequeñas pero también grandes que se han dado cuenta que la única manera de competir en este mercado es adaptando el negocio a las tecnologías más avanzadas y ajustadas a su actividad”, asegura Montané.

Ante este nuevo panorama, Stratesys ha diseñado un plan estratégico hasta el 2023. “Lo abordo muy ilusionado rodeado de un mundo de tecnologías transformadoras cuya implantación en el mundo no está ni al 5%”, comenta. Sus retos son ambiciosos: incrementar su facturación hasta cien millones de euros y la plantilla hasta 1.500 empleados y conquistar Europa con oficinas en Holanda, Suiza, Austria, Alemania y el Reino Unido.●

GUSI BEJER

“La pandemia ha roto las barreras en la mentes de los directivos, ahora la tecnología es necesidad”