

Tecnología al servicio de la rentabilidad de los clientes

Stratesys en una consultora tecnológica creada en 1997 por tres ingenieros de la entonces Airtel que ha hecho del entendimiento de sus clientes la clave de su éxito.

Eso de estar en el momento justo en el lugar indicado suele ayudar a que las cosas salgan bien. Pero normalmente también son necesarias ciertas dosis de visión, arrojo y osadía para lanzarse a un proyecto sin pensarlo dos veces.

“Cuando arrancamos nuestra aventura —cuenta Ramón Montané, CEO y fundador de Stratesys—, en una época en la que todavía existían las pesetas [era 1997], ambicionábamos una empresa que

facturase 1.000 millones, lo que ahora serían 6 millones de euros. Y esa cifra la superamos el quinto año.”

El origen de la historia de esta consultora tecnológica hay que situarlo en 1995, cuando Montané entró en lo que entonces se llamaba Airtel. “Airtel fue la primera gran startup que hubo en España, aunque entonces no se hablaba de startups.” La compañía iba a convertirse en la segunda gran operadora de telefonía móvil, después de Telefónica, y por aquel entonces preparaba su salida al mercado.

“No había pisado nunca Madrid. Cogi un avión, me entrevistaron por la mañana y por la tarde firmé. Era el año 1995, fui el empleado número 77 de Airtel, todavía recuerdo la chapita”, recuerda este ingeniero de Telecomunicaciones.

Fue un proyecto intenso, interesante, espectacular. La labor de Montané y sus compañeros consistió en integrar SAP, en una época en las que prácticamente nadie sa-

bía qué era un ERP. “Trabajamos muchísimo, fue muy intenso, pero sabíamos que estábamos manejando tecnología de última generación, hacíamos cosas que no estaba haciendo nadie en ese momento, así que unos cuantos de los que participamos en el lanzamiento de Airtel vimos enseguida una oportunidad en el mercado: el conocimiento que habíamos acumulado en el proyecto de Airtel tenía que ser útil, tenía que ser un éxito, era tecnología punta.”

En 1997, los tres cofundadores se liaron la manta a la

cabeza y crearon Stratesys. La gran palanca que impulsó la aventura empresarial fue, precisamente, ese valor añadido que suponía el conocimiento tecnológico. “Lo que ofrecíamos era muy diferencial, pero es verdad que no teníamos contactos ni clientes ni nada. Era la hora de aprender, y nos costó mucho arrancar el desarrollo de negocio. Hubo un punto de suerte en esos inicios por el momento que nos tocó vivir, los clientes nos venían a buscar porque hacíamos algo totalmente novedoso y exclusivo, y que aportaba un enorme valor a las empresas.” El punto de inflexión se produjo con la crisis de 2001, que obligó a la empresa a adoptar una actitud proactiva en la búsqueda de nuevos clientes. “Tuvimos que ponernos las pilas y aprender a vender. A partir de ese momento es cuando nos convertimos en una maquinaria muy bien engrasada. Pero siempre sobre la base de nuestro producto y respetando nuestra filosofía: estar entre los tres mejores en lo que se refiere al conocimiento tecnológico.”

DATOS ACTUALES. Las cifras que definen Stratesys 24 años después de su arranque hablan por sí solas: más de 1.500 proyectos desarrollados en 60 países, un equipo de cerca de 1.000 profesionales, y un crecimiento del 100% en los últimos seis años que les llevó a cerrar el año 2020 con una facturación de 58 millones de euros. “Somos representantes de la marca España en el mundo de la innovación y la tecnología —destaca Montané con orgullo—.

Hay gente que vende, y la marca se marcha al extranjero. Pero nosotros nos hemos mantenido, queremos ser una especie de hub tecnológico entre España y Latinoamérica.”

A día de hoy, la integración de SAP sigue siendo una parte fundamental del negocio, aproximadamente el 50%, pero la consultoría y las implantaciones se han extendido a otros ámbitos, como blockchain, big data y data scientist, robótica, realidad virtual, realidad aumentada, e-commerce, inteligencia artificial... “En cada industria,





el cliente nos dice qué tecnología es importante para él. Y nosotros las vamos incorporando, ayudándoles en la transformación digital. Hay muchas tecnologías que vamos conjugando para mejorar la eficiencia, la competitividad y los ingresos de nuestros clientes, que es la razón de ser de Stratesys.”

Las perspectivas a corto plazo son excelentes. El ejercicio de 2021 se cerrará con unas ventas cercanas a los 70 millones de euros, y el plan estratégico que presentó la compañía en marzo establece una previsión para 2023 de 100 millones de euros de ventas, y una plantilla de 1.500 personas, un 50% más que actualmente.

“Vamos a seguir aprovechando la corriente favorable de la tecnología”, asegura el directivo, que ofrece pistas sobre las tendencias que van a marcar

EXPERIENCIA.

Ramón Montané, fundador y consejero delegado de Stratesys, lleva más de veinte años en el sector.

los próximos años dentro de su sector.

“La pandemia ha supuesto un impulso para el uso de herramientas tecnológicas que ya existían. El gran reto, lo que va a desencadenar un cambio importantísimo, es la forma

de juntar y combinar todas esas tecnologías existentes. La diversidad en la manera de trabajar ha llegado para quedarse, y si las empresas quieren atraer y retener el talento, habrá que diseñar cuál es la mejor manera de trabajar (por ejemplo, con teletrabajo), sin perjudicar el rendimiento de las tareas que realicemos. Y todo esto lo va a ir resolviendo la tecnología: herramientas de colaboración, automatización, uso de información objetiva (data)...”

Stratesys cumplirá medio siglo de vida el año que viene, en pleno crecimiento y con unas excelentes expectativas de negocio gracias a su anticipación y a su capacidad de escuchar y entender las necesidades de las distintas industrias. A pesar del éxito, Ramón Montané no olvida su origen, en Airtel —actual Vodafone—, empresa de la que guarda un gratísimo recuerdo: “Mantengo con honra mi móvil que empieza por 607, el histórico prefijo de Airtel.” 