



Especialistas en plataformas tecnológicas

Carmen Peñalver

Stratesys nace en 1997. La fundaron Carlos De Pedro y Ramón Montané, un par de soñadores con espíritu emprendedor que se embarcaron en este retador proyecto con la ilusión de hacer algo grande. A partir de ese momento iniciaron un viaje de crecimiento, desafíos y evolución continua que les ha ido convirtiendo en la Stratesys actual.

“Cuando comenzábamos, nuestro sueño era alcanzar los 1.000 empleados, una cifra mágica que hoy, transcurridos 25 años, ya hemos superado. Este año estamos de aniversario. Un aniversario feliz y redondo, en pleno crecimiento y con unas excelentes expectativas de negocio y ga-

nas de seguir creciendo”, explica Ramón Montané, CEO y cofundador de la compañía.

La compañía se ha ido adaptando a los grandes cambios tecnológicos vividos en nuestra sociedad en los últimos veinte años. ¿De qué manera?

En Stratesys somos por naturaleza inquietos y aventureros. Una señal de identidad que llevamos en nuestro ADN. Una actitud que está resultando clave de forma más acusada en estos últimos años, donde la anticipación e innovación con nuevas tecnologías representan factores clave de competitividad para nuestros clientes.

Y en ello estamos desde hace 25 años, ayudando a las empresas a adaptarse, desplegando programas de transformación en los que la tecnología pasa a ju-

gar un papel esencial en sus operaciones y en la experiencia de los clientes de nuestros clientes.

Habiendo sido así, ¿tanto ha cambiado en las empresas la forma de trabajar y de usar la tecnología?

El efecto transformador que ha provocado la tecnología durante los últimos años ha supuesto un impacto muy significativo en diversos ámbitos: promoviendo la hiperautomatización entre plataformas, favoreciendo la colaboración entre equipos, transformando grandes cantidades de datos en conocimiento para la toma de decisiones, agilizando los modelos de relación con clientes, optimizando la gestión de procesos financieros y logísticos, acelerando el *go-to-market*, etc.

En la actualidad, estamos inmersos en una revolución donde la innovación es

constante y la transformación gira en torno a la tecnología.

Un típico refrán español dice que, a grandes males, grandes remedios. ¿Qué abanico de soluciones tecnológicas ofrece Stratesys a sus clientes?

Nosotros colaboramos con compañías de múltiples industrias y directivos 'C Level' (financiero, logístico, RRHH, comercial, sostenibilidad...), ofreciéndoles soluciones para dar respuesta a sus principales retos.

Dependiendo de cada sector, nuestros clientes nos demandan las tecnologías que son relevantes para ellos. Y nosotros las vamos incorporando para ayudarles a orientar sus inversiones IT hacia el futuro.

De hecho, nuestra amplia experiencia en sectores como telecomunicaciones, energía, consumo, industria *manufacturing*, banca, seguros, sanidad o renovables, nos permite ofrecer un innovador 'FullStack' de soluciones multiplataforma (SAP, Microsoft, Salesforce, etc.), que conjugamos con tecnologías como Big Data, IoT, AI, Cloud, Ciberseguridad, Omnicanalidad... para mejorar la eficiencia y la competitividad de nuestros clientes.

Son ustedes una firma especialista en diversas plataformas tecnológicas líderes. ¿Qué les supone ir de la mano de este tipo de referentes a nivel global? Cuentan, además, con múltiples sellos, premios y reconocimientos.

Para nosotros, acompañar a estos gigantes de *software* nos permite complementar sus potentes portafolios de soluciones con nuestra cercanía a los clientes y el conocimiento especialista que poseemos de los diferentes sectores.

Por otra parte, es un orgullo ser una de las contadas empresas españolas IT que complementa los principales estándares internacionales de calidad (ISO 33000, ISO 9001, ISO 27001) con calificaciones externas en ciberseguridad (LEET), lo que refuerza la apuesta por la excelencia de nuestros servicios.

Nuestro compromiso con la calidad también está avalado por los numerosos casos de éxito que publicamos y por los 20 premios 'Quality Awards' acumulados durante la última década.

Dada su amplia presencia internacional, cuéntenos cómo son los clientes de Stratesys. ¿Qué perfil tienen y



qué buscan? ¿Qué pueden encontrar en una compañía como la suya?

En Stratesys colaboramos con compañías que operan en todos los sectores, tanto grandes corporaciones IBEX-35 con presencia global como empresas *midmarket*. Por ejemplo, en 2021 trabajamos con más de 350 compañías, muchas de ellas con operaciones en diversos países.

Precisamente, nuestro posicionamiento como proveedor global con visión de *hub* entre Europa y América, nos ha permitido ser compañero de viaje de muchos de nuestros clientes, multinacionales con operaciones en ambos continentes, a los que acompañamos en sus inversiones tecnológicas.

¿Podría darnos detalles de algún proyecto reseñable llevado a cabo en algún cliente de relieve? ¿De dónde se partía, qué objetivo se perseguía y qué tecnologías se instauraron o desarrollaron? ¿Cuál fue el resultado desde el punto de vista operativo, de seguridad y económico?

Un proyecto recientemente premiado y ejecutado en un grupo del sector infraestructura, consistente en la implantación del modelo global de tesorería corporativa sobre la plataforma S/4HANA.

Una iniciativa con una gran complejidad técnica y con exigentes requerimientos de arquitectura e integración

con entidades bancarias y sistemas corporativos. Como resultado del proyecto, se puso en funcionamiento una solución flexible y escalable, que ha incrementado notablemente la seguridad del proceso, eliminando manualidades y asegurando un control *end-to-end* de los pagos.

Mucho oímos hablar de distintas tecnologías revolucionarias, algunas de ellas como la AI (Inteligencia Artificial), el Blockchain, el Big Data o el Machine Learning, que a menudo se nos escapan al común de los mortales. Y de otras más accesibles como el Cloud o la Robótica. ¿En cuáles tienen puesto el foco de inversión actualmente las grandes compañías? ¿Para dar solución a qué aspectos?

Es habitual que vivamos la evolución de la tecnología con cierta incertidumbre. Hay tecnologías que nunca llegan a madurar y son absorbidas por otras antes de consolidarse. Conceptos como 'Cloud' y 'Big Data' van muy de la mano, y ya llevamos varios años en los que la inversión en ellas está siendo elevada, porque también representan el paso previo para poder escalar iniciativas basadas en Inteligencia Artificial, que normalmente buscan eficiencia operativa, mejoras en la relación clientes, mejora de productos, etc.

También la robótica en el mundo del *software* está recibiendo mucha inver-

sión bajo el paraguas *hyperautomation*, con el foco puesto en maximizar escenarios de automatización asociados a la reducción de costes y mejora de la calidad de procesos.

¿Y qué hay de las pymes? ¿Pueden acceder a este tipo de tecnología? ¿Cómo ha evolucionado su coste de adquisición y adopción para este tipo de empresas?

A pesar de que los procesos de transformación tecnológica se suelen asociar a grandes compañías, el perfil empresarial de nuestro país está mayoritariamente integrado por compañías de tamaño mediano y pequeño, y la digitalización de los procesos de este segmento está, hoy día, al alcance a un coste razonable.

La compañía ha consolidado un crecimiento por encima del 100% en los últimos 6 años. ¿Qué factores lo han hecho posible? ¿Van a poder mantener ese ritmo de crecimiento para los próximos años? Háblenos de su plan de negocio proyectado.

Para hablar de nuestro crecimiento nada mejor que hacerlo hablando de nuestro plan estratégico 2021-2023, que establece como objetivo alcanzar en 2023 los 100 millones de euros, un crecimiento del 70% sobre la cifra de negocio de 2020.

Transcurrido 2021, hemos cerrado el ejercicio con 72 millones de euros, un 23% más que el año anterior. Este importante crecimiento ha ido acompañado de un significativo esfuerzo en captación de talento y creación de empleo, superando hoy los 1.200 profesionales, lo que también representa un incremento superior al 20% respecto a 2021.

En 2022 continuaremos ejecutando nuestro plan estratégico y seguiremos priorizando nuestra consolidación en América Latina y la expansión en Europa, en la que ya abrimos en 2021 sede en Alemania y Reino Unido. Durante 2022, continuaremos analizando diversos mercados estratégicos en los que abrir nuevas oficinas (Países Bajos, Suiza, etc.).

¿Cómo en Stratesys se han adaptado al nuevo paradigma del teletrabajo de los equipos? ¿Cómo lo han organizado a nivel mundial? ¿Han visto

su productividad aumentada en este sentido?

En Stratesys contamos con la ventaja de disponer de la tecnología adecuada para desempeñar nuestra labor en este nuevo modelo de trabajo.

Nuestra organización no ha variado. Nuestros equipos se distribuyen a nivel global y están acostumbrados a trabajar con compañeros de todos los países de forma remota. La mayor dificultad la encontramos ahora en generar el *engagement* en las personas que llegan nuevas a la organización. Crear ese vínculo, y mantener el sentimiento de pertenencia, son los mayores retos ante este nuevo paradigma.

En lo que se refiere a productividad, los resultados de la compañía son un buen indicador de que nuestro equipo es altamente productivo en ambos escenarios.

¿Qué se le viene a la mente si le relaciona estas dos palabras: tecnología-jóvenes? ¿Y tecnología-mujeres?

Históricamente el sector tecnológico ha tenido una mayor presencia masculina, pero afortunadamente podemos ir viendo cómo va creciendo la presencia de las mujeres. A pesar de ello, en la actualidad, sólo el 12% de los investigadores en el área de la AI y la robótica son mujeres (según fuentes de UNESCO y EQUALS).

Desde las empresas tenemos la responsabilidad de promover que, cada vez más, estén presentes las mujeres, tanto

impulsando la formación para ellas, como facilitándoles el acceso al mercado laboral.

Lo mismo ocurre con el talento joven. En Stratesys apostamos por su incorporación a través de nuestro programa 'Stratesys Academy', que en 2021 ha facilitado a nuevas promociones de titulados el acceso al primer empleo en el mundo de la tecnología.

¿Cómo se lidera hoy en día una compañía tecnológica global, que tiene presencia en más de una decena de países, que cuenta con un equipo humano muy heterogéneo, con clientes de distintos sectores y tamaños y afectada por un entorno financiero, económico y geopolítico tan complejo?

En nuestro caso es clave partir de un plan estratégico, sólido y comunicado al equipo, que nos está ayudando a liderar el camino a seguir.

Por otra parte, hay un conjunto de actitudes y valores cuya puesta en práctica también nos está acompañando con buen resultado: escucha atenta de las necesidades del mercado, capacidad de anticipación, visión global 360°, ejecución ágil y colaborativa, delegación de responsabilidades y confianza en las personas, sensibilidad por la diversidad, impacto positivo en nuestro entorno, pasión por lo que hacemos y, sobre todo, mucha ilusión por lo que nos queda por hacer ■

Fotos: Ana Isabel Morales

