

## RAMÓN MONTANÉ

CEO y cofundador de Stratesys



*“La digitalización de los procesos representa un imperativo para adaptarse a los cambios”*

La consultora tecnológica española Stratesys cumple 25 años con el pie en el acelerador. En su plan 2021-2023, se propusieron crecer un 70% su cifra de negocio de 2020. Esperan terminar el año con un volumen de negocio en torno a los 86-87 millones, 1.400 trabajadores y 400 clientes.

Por Carlos Bueno. Fotos: Ana Morales

**¿Cómo recuerda los inicios de la compañía hace 25 años? ¿Qué soluciones ofrecían en aquellos tiempos?**

Stratesys nació en 1997 y la pusimos en marcha Carlos De Pedro y yo, dos ingenieros de telecomunicaciones de las Politécnicas de Madrid y Barcelona. En aquellos momentos, la gran palanca que impulsó nuestra aventura empresarial fue el conocimiento del *software* ERP del fabricante SAP, de escasa implantación en España por aquellos años. Ofre-

cíamos algo muy diferencial, porque éramos especialistas en algo completamente novedoso y exclusivo, que aportaba un enorme valor a las empresas.

**¿Tienen ya celebración para las bodas de plata?**

Sí, lo hemos celebrado con nuestros clientes, nos acompañaron directivos de más de 100 compañías, nacionales e internacionales, con las que trabajamos habitualmente.

**¿Cómo han evolucionado esos productos y también las necesidades de los clientes en estas dos últimas décadas?**

Especialmente durante la pasada década, la tecnología ha avanzado a tal velocidad que se ha disparado su utilización a través de múltiples usos, tanto a nivel empresarial como de uso personal: dispositivos móviles, IoT, *big data*, inteligencia artificial, *ecommerce*, metaverso, *blockchain*, etc. Nuestro trabajo consiste en trasladar este conjunto creciente de tecnologías disponibles al mercado, acelerando la innovación y la aportación de valor en personas y marcas.

**¿Qué resultados económicos han obtenido en 2022 hasta la fecha? ¿Han cumplido los objetivos que se marcaron?**

Diseñamos hace un par de años nuestro plan estratégico 2021-2023, en el que nos marcábamos como objetivo alcanzar en 2023 los 100 millones de euros, un crecimiento del 70% sobre la cifra de negocio

siendo competitivas y sostenibles en el tiempo. Especialmente, aquellas empresas que acusan un *gap* digital más acentuado están obligadas a desarrollar sus propios programas de digitalización, y sus exigencias y urgencias pueden variar según sea su tamaño o sector.

**¿Qué aportan a las compañías del Ibex-35?**

Un porcentaje muy relevante de nuestra actividad está vinculado a grandes proyectos de transformación tecnológica (por ejemplo, asociados a la plataforma S/4HANA) que están afrontando compañías IBEX-35. Les ayudamos a acelerar la innovación en sus áreas de negocio: económico financiera, operaciones y logística, personas y talento, clientes, etc. Y en este segmento, la principal exigencia suele residir en la obtención de la máxima rentabilidad de las inversiones tecnológicas destinadas a los procesos de digitalización: generar más eficiencia, más ingresos, más competitividad, etc.

*“La transformación digital no es tanto una cuestión de alta inversión económica, sino entender el porqué se debe implementar”*



*“En compañías medianas, digitalizar implica introducir cambios radicales en la operación y cultura de la empresa”*



obtenida en 2020. El año 2021 lo cerramos con 72 millones de euros, un 23% más que el año anterior. Esperamos finalizar el año con un volumen de negocio en torno a los 86-87 millones de euros, cumpliendo los objetivos marcados en nuestro *playbook*, y con tasas de crecimiento superiores al 20%, mayores que las previstas para el conjunto del sector tecnológico. En 2022 hemos comenzado a trabajar con 80 nuevas empresas cliente, repartidas en todos los sectores tanto de España como del resto de Europa y Latinoamérica.

**¿Cuál suele ser la máxima exigencia de las empresas cuando les contactan para iniciar ese proceso de digitalización?**

En sentido amplio, para cualquier compañía la digitalización de sus procesos representa un imperativo para adaptarse a los cambios de su entorno, mercado o sector, y continuar

**¿Y cuáles son las principales barreras que encuentran en esa transición a la era digital?**

En algunas ocasiones y, en particular, en compañías de tamaño mediano o recursos más escasos, desplegar un programa de transformación digital implica introducir cambios radicales en la operación y cultura de la empresa, evolucionando hacia un modelo en el que la tecnología pasa a desempeñar un rol clave. Estos procesos de transformación demandan tiempo y consumen recursos, pero no requieren la inversión en tecnología que muchas empresas piensan a priori y puede suponer una barrera... Lo realmente importante es entender el porqué se debe implementar. Una vez la empresa lo ha comprendido, nosotros les ayudamos a diseñarlo y desplegarlo, adaptándolo a los recursos disponibles y a los requerimientos del sector en el que opera.

**Su lema es “si tienes un problema, tenemos un producto”. ¿Qué recomendaciones les haría a quienes se muestren reticentes a dar el salto?**

En Stratesys, colaboramos estrechamente con perfiles directivos ‘C Level’, apoyándoles en sus planes de transformación y ofreciéndoles productos de *software* paquetizados. Estos productos representan claras ventajas en ahorro de costes y plazos de implantación. Los tenemos organizados por *constelaciones*, cada una de ellas dirigida a un área de negocio: Pyxis (Área Financiera), Orion (Área de Compras), Scutum (Área de Personas), Norma (Área de Calidad), Sagitta (Área Clientes), Hydra (Área IT) o Aquarius (Área Sostenibilidad).

**Sobre Aquarius, ¿cómo ayudan a las empresas a ser más sostenibles?**

Les ayudamos en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en aspectos como el seguimiento de la huella de

**en la compañía?**

Los perfiles más demandados por Stratesys son aquellos relacionados con ciberseguridad, desarrollo de aplicaciones web y móviles, inteligencia artificial, diseño UX/UI, *big data*, RPA, *machine learning*, *blockchain*, *devops*, etc., y, en líneas generales, expertos en plataformas de *software* líderes en el mercado como SAP, Salesforce, Opentext o Microsoft.

**¿Encuentran dificultades para cubrir sus vacantes?**

Durante los últimos años, debido al importante desarrollo tecnológico en el que estamos inmersos, la demanda de profesionales STEM se ha multiplicado, y esto hace que las compañías tecnológicas compitamos por los recursos, que no son suficientes para llevar a cabo la multitud de proyectos que hay en marcha. Para ello pusimos en marcha el programa ‘Stratesys Academy’ que ha facilitado a nuevas promociones de recién titulados el acceso al primer empleo en el mundo de la tec-

*“Las compañías tecnológicas competimos por los escasos profesionales para llevar a cabo la multitud de proyectos en marcha”*



*“Consideramos que el esquema de trabajo híbrido es una modalidad que abarca lo mejor de ambos mundos”*



carbono, la monitorización de actividades económicas sostenibles, la reducción de la brecha salarial...

**Stratesys ya está presente en nueve países. ¿Qué planes de expansión tienen previsto?**

En Stratesys contamos actualmente con una presencia fuerte y consolidada en Europa y América, con una extensa red de oficinas y centros expertos a uno y otro lado del Atlántico, actuando como enlace de ambos continentes. En 2022 hemos consolidado nuestra posición en América Latina y la expansión en Europa, abriendo recientemente sede en Alemania, Reino Unido y Países Bajos. Para 2023, veremos nuevos mercados europeos donde haya sedes de grandes multinacionales con negocio e intereses en América.

**Ya han superado los 1.400 profesionales. ¿Cuáles son los perfiles más demandados**

nología. En 2021 ya incorporamos más de 100 profesionales a través de este programa, y 2022 prevemos cerrarlo también con una cifra similar de nuevos profesionales junior incorporados a través de esta plataforma.

**En 1997 empezaron teletrabajando. ¿Cree que la tendencia actual del trabajo híbrido se va a consolidar?**

Pues sí, en Stratesys ya fuimos de alguna forma pioneros en teletrabajo. Tuvimos oficina virtual los tres primeros años. Consideramos que el esquema híbrido es una modalidad que abarca lo mejor de ambos mundos: poder evitar los atascos por la mañana, optimizar los tiempos, conciliar la vida laboral con la personal, etc., pero también mantener las relaciones interpersonales. Es un modelo sano para las empresas y para las personas que las integran, por lo que creemos que será el esquema que se consolide en el mercado.