



**ADOLFO PÉREZ** DIRECTOR GENERAL COMERCIAL DE IZERTIS

## "PARA 2027 QUEREMOS DUPLICAR NUESTROS INGRESOS HASTA LOS 250 MILLONES DE EUROS"

**Izertis es una Consultora Tecnológica con la misión de ayudar a sus clientes a lo largo de sus procesos de Metamorfosis Digital a través de servicios avanzados en la capa de valor más elevada**

**F**undada hace 27 años, Izertis cuenta actualmente con más de 1.800 profesionales distribuidos en sus oficinas de Europa y América. En noviembre de 2019 se incorporó al BME Growth y desde entonces el valor de la acción se ha revalorizado más de un 400%. "Nuestro Plan Estratégico 2027 tiene como objetivo alcanzar unos ingresos de 250 millones de euros con un Ebitda de 33 millones", asegura Adolfo Pérez, director general comercial de Izertis, con quien hoy hablamos.

**Un x10 de crecimiento en los últimos 10 años en un sector en alza, pero con cada vez más jugadores. ¿Cuál es el secreto?**

Diría que son dos. En primer lugar, el cuidado y la atención personalizada a nuestros clientes, a los que acompañamos en la transformación de sus negocios

y en la adopción de nuevas tecnologías para mejorar sus objetivos estratégicos y su cuenta de resultados. Nuestro acercamiento a sus retos no se basa en soluciones estándares, si no que trabajamos en un entorno flexible de co-creación, lo que nos permite entender mejor sus necesidades y obtener el mejor enfoque en cada momento, combinando nuestro expertise en tecnología con el conocimiento de su negocio.

En segundo lugar, la adopción temprana en nuestro offering de las tecnologías más innovadoras, lo que nos permite ofrecer servicios diferenciales que nos posicionan como un partner de alto valor añadido en materias de ciberseguridad, inteligencia artificial, blockchain, analítica de datos, cloud o desarrollo de software. Ejemplos concretos de iniciativas han servido a nuestros clientes para utilizar IA generativa en la generación de pólizas, diseño de plataformas de prueba de desarrollos que han facilitado escalar unidades de negocio o adaptarse a cambios bruscos en la demanda, la utilización de gemelos digitales para el control aeroportuario o la creación del primer wallet digital open source basado en tecnología blockchain.

**¿Ha sido un crecimiento tanto orgánico como inorgánico?**

Efectivamente, el crecimiento inorgánico ha sido bastante relevante, especialmente en los últimos ejercicios, en los que hemos podido complementar nuestra

propuesta de valor con la adquisición de compañías compatibles con nuestra cultura innovadora.

Además, estamos creciendo de forma orgánica a ritmos mucho más elevados que la media del sector, lo que refleja una fuerte confianza por parte de nuestros clientes, con los que generamos relaciones a largo plazo, ya que nos perciben no sólo como su proveedor sino como su partner de transformación tecnológica y como medio para superar los retos de su negocio.

**Y todo ello en un mercado internacional...**

Sí, con proyectos en más de 30 países a través de nuestros dos hubs. Principalmente desde Iberia, incluyendo España y Portugal, desde donde prestamos servicios para clientes europeos. Desde el hub de América, con oficinas en USA, México y Colombia, es desde donde prestamos servicios al otro lado del Atlántico

**Y no olvidemos vuestra trayectoria en bolsa...**

Estamos muy orgullosos de nuestra trayectoria. Desde nuestra incorporación al mercado, en noviembre de 2019, el valor de nuestra acción se ha multiplicado por cinco, lo que refleja la confianza que tienen nuestros inversores y analistas de mercado en nuestro Grupo. Hemos conseguido mejorar simultáneamente el nivel de rating obtenido, así como el potencial de revalorización.

**Repasado lo que os ha traído hasta aquí, ¿cuál es vuestra situación actual y qué planes de futuro tenéis?**

Por situarnos en contexto, cerramos el ejercicio anterior con unos ingresos totales de 92 millones de euros, y nuestro objetivo para 2027 es alcanzar los 250 millones de euros y un ebitda de 33 millones. Es un reto ambicioso, que supone un crecimiento anualizado del 28% en ebitda, pero que creemos que es realista y prudente, ya que en los últimos años hemos crecido a una tasa media del 33%.

Este planteamiento nos acerca cada vez más a nuestro objetivo de saltar al mercado continuo en los próximos meses.

**Y hablando de futuro, ¿cuáles serán las tecnologías del futuro?**

Hablar de tecnologías de futuro podría resultar pretencioso por mi parte. Lo que sí te diré, si te parece, es mi visión sobre las tecnologías que están acelerando la transformación digital de nuestros clientes.

**Adelante...**

La inteligencia artificial, en todas sus dimensiones, no solo la generativa (un auténtico hype hoy en día) tiene aplicación real en numerosos aspectos del negocio que mejoran la cuenta de resultados de nuestros clientes, incrementan su eficiencia operativa o reducen el riesgo de negocio si se definen e implementan con una adecuada estrategia de negocio.

Las tecnologías cloud, que permiten ahorrar costes y facilitan el escalado de los negocios e infraestructuras adecuándolos a formatos as a service.

La inteligencia del dato y su gobierno y explotación, para gestionar el ciclo de vida completo (adquisición, calidad, control de acceso, etc.) y utilizarlo para la toma de decisiones corporativas

La hiperautomatización, que añade capacidades de IA, aprendizaje automático (ML), minería de procesos y procesamiento de lenguaje natural (PNL) a la clásica automatización robótica de procesos.

La sofisticación y extensión del perímetro de ciberdefensa, en un momento en el que la superficie de contacto con potenciales incidentes de seguridad es cada vez mayor, y el nivel de complejidad de los ataques está creciendo de un modo abrumador, lo que provoca que nuestros clientes estén necesitando cada vez mayores niveles de protección en sus sistemas de producción.

**En este mundo y en este sector tan cambiante, ¿la adaptación es un punto clave?**

Creemos que más que la adaptación al entorno, es necesaria una visión estratégica clara que permita exceder las expectativas de nuestros clientes, y una ejecución ordenada y predecible. Trabajar en entornos volátiles y complejos nos exige flexibilidad para adecuar nuestra estrategia y nuestras decisiones a los retos que nos plantea el mercado.