

OPTIMA LANZA UN PLAN ESTRATÉGICO PARA SUPERAR LOS 500 MILLONES EN 2030

La compañía seguirá apostando por la innovación, la integración de servicios y la digitalización como paliendas de crecimiento

La empresa familiar española Optima facility, especializada en la gestión integral de servicios de Facility Management (FM), ha anunciado su nuevo plan estratégico a 2030, que contempla duplicar su facturación actual hasta alcanzar los 500 millones de euros, además de multiplicar por dos su EBITDA. Esta hoja de ruta posiciona a Optima como uno de los principales actores del sector en España y una de las firmas más ambiciosas en su estrategia de crecimiento y transformación digital.

Fundada en 2010 a partir de la adquisición e integración de varias compañías especializadas con una facturación conjunta inferior a los 10 millones de euros, Optima ha experimentado un crecimiento sostenido a doble dígito. Este impulso se ha apoyado en un modelo empresarial que combina la **vocación familiar** con un firme compromiso por la **excelencia operativa y una decidida apuesta por la tecnología**. En 2024, la compañía alcanzó los 230 millones de euros en ingresos y superó los 11.000 empleados, consolidándose como uno de los principales referentes del sector en España.

Actualmente, la empresa está liderada por la **segunda generación de la familia**, con Alejandro Casamada como presidente e Ignasi Casamada como CEO, consolidando un modelo de gobierno que conjuga los valores fundacionales con una visión moderna y disruptiva del negocio.

“Continuamos siendo una empresa familiar, ahora con la tercera generación plenamente integrada en la compañía. Los valores de nuestro fundador, Ignacio Casamada Lasús, siguen siendo la fuerza que impulsa nuestro día a día”, afirma Alejandro Casamada.

ENFOQUE EN INTEGRACIÓN DE SERVICIOS Y SECTOR PRIVADO

El nuevo plan estratégico se apoya en varios pilares clave. En primer lugar, la **apuesta por la integración de servicios (IFM, Integrated Facility Management)** como modelo diferencial, que permite ofrecer soluciones globales y coordinadas a grandes clientes corporativos. Este enfoque está alineado con las demandas del mercado, que exige cada vez más eficiencia, flexibilidad y un enfoque a resultados.



Ignasi Casamada y Alejandro Casamada, CEO y Presidente de Optima facility, respectivamente.

En segundo lugar, Optima pretende reforzar su posicionamiento en el **sector privado**, especialmente en los ámbitos **corporativo e industrial**, sin abandonar su presencia en contratos públicos, aunque con una selección más enfocada en aquellos que permiten aportar un valor diferencial. “Queremos estar donde nuestra propuesta de valor marque la diferencia. En el sector privado, podemos desplegar modelos más innovadores y colaborativos, con un mayor grado de integración y alineamiento con los objetivos del cliente”, indica Alejandro Casamada.

Según datos del mercado, el modelo IFM representará el **13,8% del mercado de Facility Management en España en 2027**, frente al 11,7% actual, lo que refleja una clara tendencia hacia soluciones integradas y tecnológicamente avanzadas.

TRANSFORMACIÓN DIGITAL CENTRADA EN LAS PERSONAS

Otro de los ejes del plan de crecimiento de Optima es su **fuerte apuesta por la digitalización**. Con la creación de **Venture Tech Innovations**, su filial especializada en desarrollo tecnológico, la firma ha consolidado a un equipo de profesionales expertos en **IA, IoT, redes, ciberseguridad y gemelos digitales**.

“La innovación se resume para nosotros: ‘De qué forma podemos seguir siendo relevantes para nuestros clientes?’ En Optima queremos impulsar un modelo de innovación tecnológica cen-

“Queremos impulsar un modelo de innovación tecnológica centrada en las personas como fuente de inspiración”

“Cualquier éxito tiene fecha de caducidad, especialmente en un sector tan cambiante como el nuestro”

trada en las personas como fuente de inspiración. Promovemos un modelo con una fuerte cultura de datos, orientado a las necesidades de nuestros clientes e impulsados a través del empoderamiento tecnológico de nuestros equipos en la primera línea de los servicios.” afirma Ignasi Casamada CEO de Optima.

La compañía ha desarrollado un ecosistema de plataformas tecnológicas que han sido reconocidas y galardonadas por su carácter innovador y su impacto transformador en el sector. Entre ellas destaca **Ignify**, una solución disruptiva para la gestión de limpieza dinámica basada en datos. **Freedom** es la plataforma destinada a la gestión integral del man-

tenimiento y Asset Management. Por su parte, **Mindsett** aplica inteligencia artificial para optimizar el consumo energético y facilitar el mantenimiento predictivo. Finalmente, **ESG 360º** permite la captación y análisis de más de cien métricas ESG.

CULTURA EMPRESARIAL Y MENTALIDAD DEL ‘DÍA 1’

Más allá de los objetivos financieros, el nuevo plan de Optima pone el acento en mantenerse humilde, aprender constantemente y desbloquear las fortalezas de cada individuo. Inspirados en la filosofía empresarial del “Día 1”, desde la compañía promueven una actitud de constante reinención. “Creemos que cualquier éxito tiene fecha de caducidad, especialmente en un sector tan cambiante como el nuestro. La mentalidad del día 1 nos recuerda la importancia de focalizarnos en nuestros clientes, la toma de decisiones rápida, los procesos ágiles, la innovación continua, la exploración y la necesidad de tener un propósito a largo plazo”, señala Ignasi Casamada.

Esta filosofía se traduce también en la forma de trabajar con clientes, apostando por relaciones de largo plazo, basadas en la **confianza, la transparencia y la co-creación de soluciones**.

UN SECTOR EN CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN

El mercado del Facility Management en España supera los **35.000 millones de euros anuales**, y engloba servicios clave como limpieza, mantenimiento, realización de instalaciones, jardinería, servicios auxiliares o gestión energética. Se estima que emplea a más de **500.000 personas** de forma directa, siendo uno de los sectores con mayor capacidad de generación de empleo.

En los últimos años, se ha acelerado la **consolidación del sector**, con operaciones de fusiones y adquisiciones impulsadas por fondos de inversión y grupos internacionales. En este contexto, Optima destaca como una empresa independiente, de capital familiar, con una estrategia de largo plazo basada en la sostenibilidad económica y social.

“Somos conscientes de que, al final del día, solo seremos tan buenos como lo crean los clientes a los que servimos. Por eso, queremos acompañarlos en su camino hacia el éxito, actuando como un socio que les ayude a alcanzar sus objetivos. Esto es lo que realmente importa y, si hacemos lo correcto con nuestros clientes, nuestros empleados y con la sociedad, el crecimiento será la consecuencia natural”, concluye Alejandro Casamada.