

Marc Rodríguez Chuet Director General de Ezratis Iberia

"Hemos logrado que la empresa crezca más de un 500% en los últimos cinco años"

La compañía tecnológica Ezratis crece un 500% en cinco años y busca nuevas oportunidades tras su integración en We Connect. Hablamos de ello con Marc Rodríguez Chuet, Director General de Ezratis Iberia.

La empresa ha registrado un fuerte crecimiento en los últimos años. ¿Qué factores explican este salto y cómo han logrado convertir ese crecimiento en rentabilidad?

La base del crecimiento ha sido el trabajo en equipo, enfocado en el desarrollo comercial y en nuevas marcas. Buscamos la excelencia en el servicio y la mejora constante, con un objetivo claro: responder rápido, buscar soluciones y poner personas

al otro lado del teléfono. Hemos logrado que la empresa crezca más de un 500% en los últimos cinco años.

En 2025 la compañía fue adquirida por el grupo francés We Connect. ¿Qué aporta esta operación a la estrategia de Ezratis?

La adquisición nos ha dado un mayor impulso, ya que We Connect está muy alineada con las estrategias que ya teníamos en Iberia. Nos han reforzado en la captación de marcas, en la visión y en el enfoque. Seguimos buscando hacer crecer el negocio ibérico y mejorar de forma continua.

¿Qué papel ha jugado el equipo humano en estos años récord?

Las personas son y serán siempre la clave. Las herramientas ayudan a mejorar procesos, pero los negocios y los crecimientos los hacen las personas. Mi objetivo desde que entré en la empresa, en plena pandemia, fue

Ezratis prepara una nueva etapa de crecimiento en el mercado ibérico, con marcas que permitan un uso práctico de la IA y resuelvan necesidades del mercado.

empoderar a cada uno de los colaboradores y darles la libertad necesaria para avanzar rápido.

¿Qué criterios siguen para incorporar nuevas marcas tecnológicas?

El primer criterio es la continuidad del negocio a corto plazo, buscando marcas que encajen con nuestros



valores. El segundo, y el que nos ha ayudado a ser diferentes, es la búsqueda a medio y largo plazo. Captar marcas cuando aún son desconocidas nos permite anticipar el mercado y liderarlo. Lo hemos hecho con los anillos inteligentes y con las antenas Starlink, donde somos el mayorista para el mercado ibérico. Ahora buscamos marcas que permitan un uso práctico de la IA y productos que resuelvan necesidades del mercado y del usuario final.

¿Dónde ve las principales oportunidades de crecimiento para Ezratis?

La idea es seguir con el plan de

La tecnológica atribuye su expansión al trabajo en equipo, la captación de marcas innovadoras y la mejora del servicio.

captación de marcas, incorporar firmas ya establecidas en el mercado ibérico y continuar abriendo sectores y canales. Para todo ello es necesario disponer del mejor equipo posible.