



Creando una
**estrategia de
aplicaciones**
ágil y beneficiosa
para el negocio

Organiza



Patrocinador





Creando una estrategia de aplicaciones ágil y beneficiosa para el negocio

Creando una estrategia de aplicaciones ágil y beneficiosa para el negocio

Los negocios modernos necesitan ser flexibles, ágiles y centrarse en el cliente, y los enfoques tradicionales suelen limitar esta agilidad por las imposiciones de un software demasiado rígido. Por este motivo, los responsables de la toma de decisiones en lo que al software se refiere en las empresas deben alejarse de esta visión tradicional para

acercarse más a una realidad aplicativa que se apoye en ecosistemas de desarrollo y se oriente a microservicios.

Sin embargo, menos del 30% de los responsables de la toma de decisiones de software a nivel mundial afirman que los elementos de este enfoque, como la migración de las aplicaciones existentes a la nube o la simplifica-





Creando una estrategia de aplicaciones ágil y beneficiosa para el negocio

ción de su panorama de software, son una prioridad, como se desprende de un reciente [informe de Forrester](#) y puede verse en la imagen. Los enfoques existentes de planificación de recursos empresariales (ERP) son demasiado pesados para ser ágiles. La mayoría de los clientes tienen que lidiar con una gran cantidad de aplicaciones heredadas que hace que sea altamente complicado cambiar rápidamente.

Las estrategias de abastecimiento de un solo proveedor, la elección de la marca y la integración sobre la funcionalidad y la estrategia, han fracasado. Nadie puede renunciar a la agilidad empresarial o al acceso a las funciones que sus usuarios necesitan en nombre de la reducción de costes o la adhesión a la estrategia corporativa. Forrester apunta, por tanto, a la innovación y la experiencia de uso como los impulsores de sus elecciones.

UN PROBLEMA HEREDADO

La estandarización excesiva que caracterizó la era de los ERP fue mala, pero algunas empresas han ido demasiado lejos en la dirección opuesta y ahora tienen carteras difíciles de manejar, cajones de sastre de soluciones y proveedores a veces redundantes. El auge de SaaS ha amplificado estos problemas al permitir a los responsables optar por soluciones puntuales a sus propios problemas utilizando sus propios presupuestos sin supervisión central ni gobernanza. Esto es bueno para la agilidad empresarial, pero puede causar varios problemas como:

- ❖ Experiencias de cliente insatisfactorias debido a inconsistencias no deseadas.
- ❖ Mala integración que crea brechas dentro denominado customer journey.
- ❖ Decisiones defectuosas basadas en datos inexactos o incompletos por la proliferación de aplicaciones y silos de datos que perjudican la visibilidad.

❖ Mayor coste y riesgo de tener más proveedores de los que se pueden administrar adecuadamente.

Por tanto, una estrategia de software moderna y adecuada debe equilibrar la innovación con la mitigación de estos riesgos.

UNA ESTRATEGIA ADECUADA

Las estrategias de aplicación ágiles deben optar por un punto de equilibrio entre la estandarización y la proliferación excesiva, el punto justo en el que las economías de escala equilibran la agilidad empresarial. Los responsables y sus equipos pueden evitar asumir demasiados riesgos en su cartera de software, al tiempo que fomentan la innovación impulsada por la tecnología al aprove-



Clica en la imagen para verla más grande.



Clica en la imagen para verla más grande.



Creando una estrategia de aplicaciones ágil y beneficiosa para el negocio

char los productos y servicios SaaS en torno a sus plataformas de operaciones principales, como puede verse en la imagen.

Para ello, deben tener en cuenta cuatro elementos clave:

- ❖ Decidir sobre un núcleo estratégico basado en un número limitado de plataformas. Deben usar estas plataformas como la base de sus operaciones comerciales, luego personalizarlas y aumentarlas con el tiempo. De esta manera, pueden desarrollar habilidades relevantes, obtener economías de escala y transferir parte de la carga de integración y proceso al proveedor.

- ❖ Personalizar solo las áreas que diferencian positivamente tu negocio.

- ❖ Capacitar a los usuarios y unidades empresariales para que crezcan por su cuenta, pero de una manera inteligente. Demasiada supervisión corporativa obstaculizará el éxito empresarial, pero muy poca podría suponer un incremento innecesario de los riesgos.

- ❖ Usar a los proveedores de servicios agresivamente, pero solo a aquellos que se alinean con la estrategia de la compañía.

ESTRATEGIA BASADA EN PLATAFORMAS INTELIGENTES Y ABIERTAS

Las mejores soluciones ya son compatibles con los casos de uso digitales modernos, ofrecen extensibilidad a través de métodos como low-code y marketplaces, y permiten una im-

plementación más rápida e iterativa: no son simplemente arquitecturas heredadas lanzadas a la infraestructura de la nube.

La mayoría de las plataformas de operaciones digitales incluyen herramientas que permiten a los clientes adaptar las interfaces de usuario, los flujos de trabajo, las reglas de negocio y los modelos de datos. Pero en los próximos años los productos que ganarán en este nuevo mercado serán: abiertos, fácilmente integrables con otras plataformas, dinámicos y proactivos; y basados en IA, no solo poniendo una capa adicional.

INTEGRACIÓN MULTIPLATAFORMA

Las operaciones digitales requieren que las aplicaciones comerciales extiendan los procesos fuera de la empresa a clientes, distribuidores, proveedores... Pero, esta integración no se reduce simplemente a transacciones, porque las operaciones digitales también dependen de muchos datos en tiempo real. Por lo tanto, las plataformas ideales deben:

- ❖ **Crear microservicios en contenedores para aumentar la velocidad y la flexibilidad.** Los enfoques DOP modernos utilizan arquitecturas de microservicios que permiten





a los profesionales de aplicaciones probar e implementar cada mejora individualmente. La integración de contenedores facilita la implementación de servicios seguros a voluntad en la nube o en dispositivos móviles. Esto, a su vez, permite a la empresa adoptar nuevos modelos de negocio, como las empresas fabricantes de equipos que venden directamente a los consumidores y agrupan los servicios de suscripción con mantenimiento preventivo.

❖ **Proporcionar herramientas de integración que admitan estándares abiertos.** La tecnología está evolucionando para hacer que la integración sea más barata, más confiable y fácil de cambiar. Cada vez más, las aplicaciones ingieren, traducen y normalizan datos de múltiples fuentes sin necesidad de formatos predefinidos y un gobierno de datos sólido.

❖ **Recopilar solo los datos que necesitan cuando los necesitan.**

APLICACIONES DINÁMICAS

Las aplicaciones de la era ERP favorecieron la robustez sobre la flexibilidad y se optimizaron para el coste operativo, no para el valor al cliente. Sin embargo, el software moderno ayudará a los usuarios a reaccionar más rápidamente e incluso predecirá y mitigará los problemas antes de que surjan. Las aplicaciones dinámicas:

❖ **Desencadenarán una acción urgente sin esperar la aprobación humana.** Las mejores aplicaciones de negocios minimizarán los retra-

Menos del 30% de los responsables de la toma de decisiones de software a nivel mundial afirman que la migración de las aplicaciones existentes a la nube o la simplificación de su panorama de software son una prioridad

tos y errores que introducen los humanos. El software operará cada vez más de forma autónoma a medida que las empresas continúen en el camino hacia operaciones totalmente digitales.

❖ **Supervisarán y analizarán los flujos de datos.** La información sobre datos en una economía digital es altamente perecedera, y las aplicaciones no necesitan almacenar esos datos en caso de que alguien quiera revisar una decisión basada en información más adelante.

❖ **Obtendrán datos bajo demanda lo más cerca posible del tiempo real.** Las aplicaciones obtendrán la información que necesitan cuando la necesitan consultando otras aplicaciones a través de microservicios.

❖ **Incorporarán la gestión del desempeño.** Las aplicaciones de próxima generación deben

incorporar monitorización automatizada del rendimiento y auto-reparación.

INTEGRACIÓN DE LA IA

Como colofón, el software empresarial debe ser proactivo y predictivo, no meramente reactivo. En el pasado, los CFO compraban ERP porque querían investigar anomalías en números agregados navegando hasta las transacciones que los causaban. En el futuro, los enfoques inteligentes revertirán ese proceso y los responsables entrenarán su software para detectar anomalías a medida que ocurren y desencadenar la respuesta correcta por parte de las personas relevantes.

La automatización de los procesos, minimizará la necesidad de entrada de datos humanos y permitirá la validación automatizada. Pero las mejores aplicaciones de IA combinan una comprensión profunda de los problemas que los clientes quieren resolver con suficientes datos para informar las soluciones. ■



MÁS INFORMACIÓN



[Cree una estrategia de software moderna con plataformas impulsadas por IA y sus ecosistemas](#)



[TI como elemento empoderador de los trabajadores](#)

8 estrategias de software modernas

Un estudio de Forrester indica que los responsables de la toma de decisiones sobre aplicaciones en las empresas modernas, deben alejarse de los enfoques antiguos y lentos y buscar soluciones más ágiles e innovadoras, que giren en torno a ecosistemas abiertos y enfoques basados en microservicios.

Sin embargo, menos del 30% de los responsables señala que la emigración de aplicaciones existentes a la nube o la simplificación de su entorno de software son hoy una prioridad para ellos.

Por este motivo, de la mano de **Workday**, IT User ha organizado una mesa redonda con diversos responsables tecnológicos en diferentes compañías, para analizar las prioridades de los desarrollos de software en los que están inmersos, los retos a los que se enfrentan y los objetivos que persiguen, y ver, en su opinión, cuáles son los elementos básicos para una adecuada estrategia de software.

En esta ocasión, hemos contado con Ángel Matia Huélamo, Head of IT **AXPO Iberia**; Valentín Elizondo, e-Health Program Manager de **Clínica Universidad de Navarra**; Lesmes Molinero, Head of Digital Operations de **Evo-lutio**; Daniel Gómez Galiano, CIO de **FI Group**; Miguel Recio, Director de la División de Desarrollo de Software de **GMV**; Francisco Manuel

Aznar, Software Developer Manager **Futurs**; Adolfo Pellicer, Country Manager para España y Portugal **Workday**; moderados por Arancha Asenjo, directora de IT Events.





“La estandarización es importante porque ayuda a implicar al negocio”
Ángel Matia Huélamo, Head of IT, AXPO Iberia

AXPO Iberia es una compañía que ofrece servicios energéticos personalizados para grandes empresas, pymes y autónomos. “Manejamos negocios muy diferentes. Por una parte, el de comercialización de gas y electricidad orientada a cliente industrial, que tiene el reto del número de datos a gestionar y por otro el de generación que debe estar conectado 24x7 con las diferentes centrales. Aspiramos a trasladar el negocio de comercialización al ámbito residencial, pero ahí el objetivo es diferente, porque la fidelidad del cliente es mínima. Y todos estos negocios, soportados por un backoffice que es común. Por eso, hace años decidimos migrar a cloud con AWS. Muchas de nuestras aplicaciones ya están construidas como microservicios en Python, y lo que nos permite ser muy flexibles para poder adaptar-

nos de manera ágil a los cambios regulatorios”, explicó Ángel Matia, Head of IT de la compañía. Para este 2022, “lo que hemos hecho ha sido estabilizar la parte comercial, y ahora vienen dos grandes proyectos: prepararnos para, en el futuro, entrar en el mercado doméstico, para lo que tendremos que cambiar el ERP, y dar continuidad a la implementación de un data lake para poner los datos a disposición de los negocios. En este ámbito la complejidad es tanto técnica como de gestión del cambio, ya que necesitaremos formar y capacitar a los usuarios de negocio en la explotación de la información lo implica un reto importante”.

Al ser preguntados por los retos y objetivos de la adopción y desarrollo de nuevo software en la organización, Matia señaló “luchar con la idea de que era TI la que estaba creando algo de forma autónoma. Nos enfrentábamos a un problema de participación baja y de gestión de demanda. En esto nos ha ayudado el cambio de metodología, porque hemos adoptado un método Agile con la responsabilidad de negocio en la generación de la demanda. A la hora de elegir las herramientas, el reto es la flexibilidad y la escalabilidad, y tenemos que pensar no solo en el hoy, sino en el futuro, y de ahí la adopción de cloud”.

Asimismo, indicó que en su receta para una estrategia de software idónea “la estandarización es importante porque ayuda a implicar al negocio, porque, si no, acaban desconectándose del proyecto”.



“La complejidad del negocio es tal que no podemos pasársela al cliente, tenemos que simplificar su uso”
Valentín Elizondo, e-Health Program Manager, Clínica Universidad de Navarra

Clínica Universidad de Navarra es una institución sin ánimo de lucro que integra asistencia, investigación y docencia, con sedes en Pamplona y Madrid. Valentín Elizondo es e-Health Program Manager, una posición desde la que se responsabiliza, entre otros, del desarrollo estratégico y técnico de los servicios digitales de este centro médico.

“En este momento, tenemos en marcha tres grandes proyectos de actualización y migración de software. Por nuestra historia, creamos y hemos mantenido nuestro propio HIS (sistemas de información hospitalaria), y

hace un año iniciamos un proceso de migración tecnológica para intentar actualizarlo lo más posible. Queremos migrar todo a un entorno Microsoft donde podamos explotar los frameworks más actualizados. Se trata de un proyecto que nos va a llevar tres o cuatro años. Otro desarrollo que tenemos abierto es el relativo a los servicios digitales para el área de pacientes, ya que, debido a la pujanza de actores externos como Amazon u otros, la necesidad de estar al día es muy importante. Se da, además, en este caso que los profesionales quieren una experiencia digital diferente a la que demandan los pacientes y clientes. Y, por último, hemos acometido la migración de todas nuestras bases de datos a la nube con Oracle”, detalló durante su intervención.

Cuando se trata de implementar nuevos aplicativos dentro de la organización, “a nivel profesional, la prioridad es que sea un desarrollo robusto y estable. Pero si es para el uso del paciente, se

tienen en cuenta también criterios de diseño y usabilidad, porque la complejidad del negocio es tal en el sector sanitario que no podemos pasársela al cliente o paciente, tenemos que simplificar su uso con herramientas lo suficientemente intuitivas para enmascarar esa complejidad como un buen servicio”, comentó. “Sin embargo, en la parte de TI valoramos criterios como rendimiento, escalabilidad...”.

Respecto a la receta perfecta para una estrategia de software moderna, Elizondo señaló que “es crucial saber hacer convivir lo existente con lo nuevo, ya que en muchos casos no se puede parar lo que está en producción. Dentro de las tendencias de desarrollo es relevante la adquisición de modelos similares a MVVM de tal forma que se pueda desarrollar un catálogo de servicios compartido y que, a través de distintos frontales, se ofrezca una solución personalizada y, en la medida de lo posible, multiplataforma para cada uno de los tipos de cliente”.



“Dentro de la organización hay un buen número de profesionales que, con las herramientas adecuadas y los datos, pueden convertirse en una extensión de TI”

Lesmes Molinero, Head of Digital Operations, Evolutio

Evolutio, compañía dedicada a la integración de servicios cloud para grandes multinacionales y compañías domésticas del mercado español. Su lanzamiento se produjo en 2020 con una nueva ambición, pero manteniendo las capacidades desarrolladas durante más de 30 años en el sector, como BT España.

Lesmes Molinero, Head of Digital Operations de Evolutio, tiene bajo sus órdenes a un equipo cuyo gran reto es liderar la transformación digital del grupo. En este sentido, señaló que “estamos abordando un proyecto integral de transformación de todo nuestro stack de sistemas,

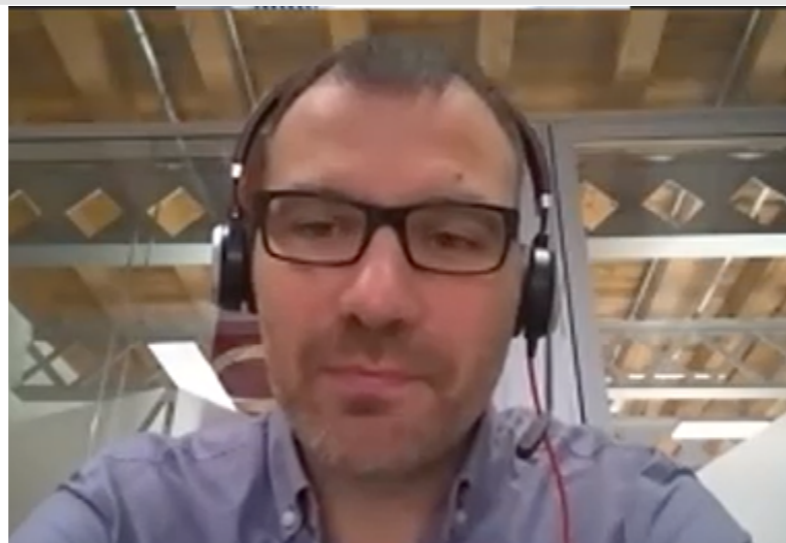


donde actualmente más del 70% de los mismos están inmersos en dicho proceso de transformación, en diferentes puntos y estadios. Nuestra hoja de ruta aborda la evolución a herramientas SaaS, porque ofrecen soluciones disruptivas frente al histórico del mundo TI, nos permiten focalizarnos en crear valor tanto para nuestros clientes como usuarios”.

Una de las prioridades de Lesmes Molinero es “potenciar el low-code. Dentro de la organización hay un buen número de profesionales que, con las herramientas adecuadas y datos de calidad, pueden seguir evolucionando y acompañando al crecimiento de nuestro negocio. Este tipo de soluciones es una de las apuestas para seguir avanzando en la transformación y digitalización de los procesos”.

En su opinión “la clave de una buena estrategia de software se apoya en dos elementos. Por una parte, las personas que conforman el equipo de TI, profesionales apasionados con la tecnología, pero con capacidad para entender y comunicarse con el usuario y el negocio. Y, en segundo lugar, elegir una solución potente, con recorrido, que pueda evolucionar al ritmo incansable del mercado”.

“Las empresas modernas deben alejarse de los enfoques antiguos y lentos y buscar soluciones más ágiles e innovadoras”



“El reto más importante actual es la gestión de los múltiples proyectos del área de tecnología”

**Daniel Gómez Galiano,
CIO, FI Group**

FI Group es una compañía, con más de 20 años de experiencia y líder de su sector, especializada en la asesoría de financiación de la innovación. Tal y como explicó su CIO, Daniel Gómez Galiano, “tenemos 14 filiales en 14 países diferentes, y hace 3 años iniciamos una integración en un mismo grupo empresarial”, por lo que se encuentran viviendo un movimiento tecnológico de gran intensidad en la compañía. “Un proyecto importante para este año es la implantación, en todas las filiales del grupo, de lo que hemos denominado Starter Pack, que incluye el despliegue del CRM, instalación del ERP integrado con el CRM, implantación de una herramienta combinada con el ERP para ayudar a gestionar el servicio de forma digital, y, al final, una extranet,

que utilizamos para colaborar de manera transparente con el cliente digitalizando nuestra relación, intercambiar información de estado de los servicios y resultados de los mismos y documentación. Además, estamos digitalizando todos los servicios que proporcionamos en todas las filiales. El problema aquí es que, aunque el objeto del servicio sea similar, en cada país necesitamos aplicaciones y despliegues diferentes. También estamos desarrollando una herramienta interna para la gestión del talento, porque no encontramos nada que se ajustase a lo que necesitábamos. Por otra parte, estamos migrando el data stack hacia una herramienta Open Source llamada Trino, modernizándolo, ahorrando costes y con mayor potencia de análisis”.

Otro de los objetivos de FI Group es digitalizar todo el customer journey, “desde las etapas previas a la negociación, la gestión de contrato, la prestación del servicio, hasta el posterior soporte”. Para ello “estamos intentando ofrecer herramientas que aporten eficiencia operativa a los diferentes equipos con digitalización de procesos. Por último, estamos haciendo uso de la IA en el área comercial y de consultoría, y ya estamos obteniendo resultados en algunos de estos proyectos”. En este sentido, Gómez Galiano indicó que a la hora de pensar en una estrategia de software “es fundamental el compromiso de la dirección y los empleados, la agilidad, la implementación de arquitectura por microservicios, clusterización, API y todo esto desplegado en cloud”.



“En software es fundamental saber qué necesitamos y cómo conseguirlo de forma óptima”

**Miguel Recio,
Director de la División de
Desarrollo de Software, GMV**

GMV es una multinacional española de ingeniería que ofrece soluciones y productos en diferentes sectores, entre otros el aeroespacial, financiero, sanitario, administraciones públicas o industria. Miguel Recio es su Director de la División de Desarrollo de Software.

“Es difícil catalogar los proyectos, porque solo en el área que yo controlo ya tenemos 70 simultáneos en ejecución. Pero casi todos se centran en la optimización de los procesos de negocio a través de la digitalización en base al uso de nuevas tecnologías, arquitecturas y metodologías como cloud-native, Agile o DevSecOps, por ejemplo, para conseguir resultados de escalabilidad, seguridad, o time-to-market muy elevados. Los

clientes dan más importancia cada día a la integración y a la apificación para que las soluciones sean reutilizables, así como a la usabilidad y la experiencia omnicanal de usuario. Hay también un tipo de proyectos de consultoría para formar la construcción del software, muy interesantes, porque requieren un cambio de filosofía desde la fase de diseño para poder aprovechar toda la potencia de las nuevas tecnologías”.

Uno de los focos más importantes a la hora de plantearse la adopción y desarrollo de software es “la automatización en todas las fases del desarrollo, desde la construcción hasta la validación, implementando herramientas que nos permitan desligar la calidad y la seguridad del factor humano. El control automático de ciertos estándares de calidad y sobre todo de la seguridad, es un factor cada vez crítico en el mundo del desarrollo”.

Al ser preguntado por esa fórmula de éxito a la hora de adoptar software en una organización, Recio indicó que “existen metodologías y tecnologías muy potentes, pero es necesario elegir la que mejor se adapte a cada especificidad. La funcionalidad es básica, y es necesario tenerlo en cuenta cuando vamos a desarrollar algo. La estandarización en algunos casos es esencial, pero las herramientas actuales nos permiten utilizar elementos y capacidades de los equipos específicos para cada servicio. Es fundamental saber qué necesitamos y cómo conseguirlo de forma óptima”.



“Es imprescindible estar cerca del negocio a la hora de desarrollar”

**Francisco Manuel Aznar, Software
Developer Manager, Futurs**

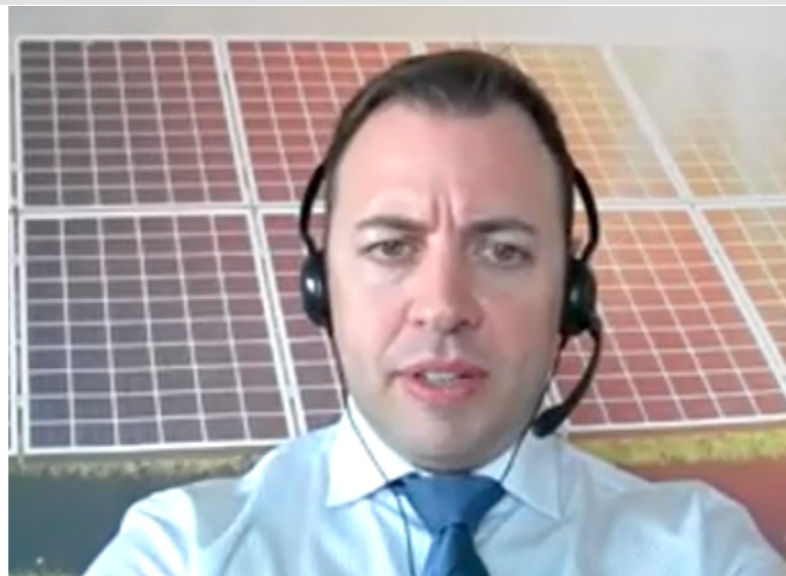
Futurs es la compañía tecnológica del grupo Ribera Salud que trabaja para la transformación e innovación en el ámbito de la Sanidad.

En palabras de su Software Developer Manager, Francisco Manuel Aznar, “nuestra apuesta es por desarrollos propios. Tratamos de proponer la integración completa de las soluciones buscando maximizar la eficiencia, rodeado con otros desarrollos específicos que podamos integrar y ofrecer una experiencia de usuario bajo una misma plataforma. Esta estrategia la implementamos alrededor de un producto propia de historia clínica electrónica Cynara, complementado con una experiencia más global para pacientes y profesionales que conformen una suite única. Nuestro producto de historia clínica electrónica está creado sobre tecnología Microsoft, y ahora estamos apostando por evolucionar tecnológicamente ha-

cia un modelo altamente distribuido y basado en microservicios, en busca de una mayor flexibilidad. Queremos estar preparados para escenarios totalmente híbridos aprovechando las ventajas que nos pueda ofrecer la nube. Por otra parte, tenemos la vocación de llegar rápidamente al paciente, para lo que contamos con soluciones orientadas a construir canales digitales para habilitar la comunicación entre pacientes y profesionales. Por último, tenemos la suerte de contar con un modelo de datos robusto que somos capaces de gobernar e integrar, lo que nos permite tener un departamento de BI para ofrecer insights interesantes a todos los niveles y capacidades analíticas avanzadas de soporte a la toma de decisiones, de cara a conseguir una cultura data-driven en la compañía”.

“A la hora de adoptar nuevas soluciones hemos desarrollado un marco de metodología ágil que implica a negocio”, detalló. “Esto nos facilita la gestión del cambio y la adopción de las nuevas versiones, e, incluso, la evangelización en la organización. Cuando empezamos a usar algo nuevo, el usuario siente que es suyo en parte, y eso supone un cambio significativo”.

Al ser preguntado por los ingredientes de una estrategia de software idónea, Aznar reconoció que “posiblemente no hay una receta única. El éxito lo dictará la experiencia de cada empresa, manteniéndose pegado a la necesidad real del negocio, y adelantándose en la respuesta. El uso de herramientas ágiles es fundamental, así como las prácticas que te ayuden a homogeneizar y estandarizar”.



“A la hora de desarrollar, tenemos que estar muy cerca de los procesos del negocio”
Alberto López, Director de IT y Ciberseguridad, Solaria Energía

Solaria Energía y Medio Ambiente es una compañía de generación de energía solar fotovoltaica con objetivo de ser 100% sostenible. Por lo tanto, “nosotros, al ser generadores/productores, no tenemos clientes domésticos, tradicionales”, explicó Alberto López, director de IT y Ciberseguridad, argumentando así la ausencia de un CRM. “Pero sí disponemos de un ERP y muchos procesos que vamos alimentando con sabia nueva, dado el crecimiento e incorporación de nuevos/as compañeros para dar cobertura al crecimiento que experimentamos a nivel mundial. Esto conlleva que no estamos en velocidad de crucero, sino creciendo e integran-

do nuevos elementos cada vez a mayor ritmo, lo que provoca la necesidad de despliegues muy rápidos, que, sobre todo, se apoyan en tecnología no-code o low-code”.

Desde la perspectiva de Alberto López, “a nivel aplicativo, es fundamental la escalabilidad y la flexibilidad, que cualquier novedad o cambio en los procesos puedan ser sencillos de adaptar e implementar ágilmente, ya sea por cuestiones normativas o de la propia naturaleza del negocio. Para nosotros, hay dos tipos de desarrollos: los solicitados por el cliente, que tienen un impacto directo en él, y aquellos que generan también un impacto, pero lo hacen de manera indirecta. Cuando la necesidad surge del cliente, buscamos el resultado y inmediatez, y para ello es fundamental implicar en el desarrollo a las personas correctas desde el primer momento, porque los cambios sobre la marcha afectan al ritmo y a los tiempos de entrega. La definición adecuada de los procesos desde el comienzo también tiene un impacto positivo en el resultado”.

A la hora de desarrollar, “tenemos que estar muy cerca de los procesos del negocio. Entenderlos de forma transversal es importante, así como implicar a las personas y usar las tecnologías necesarias y adecuadas para cada caso”, comentó al hilo de esa fórmula de éxito para la adopción de nuevos aplicativos en la empresa.



“La clave está en combinar el desarrollo con la estandarización, que se consigue con una solución cloud nativa”
Adolfo Pellicer, Country Manager para España y Portugal, Workday

Workday, patrocinador de este encuentro de la #ComunidadIT, y proveedor de soluciones de software para las áreas de recursos humanos y finanzas, también aportó su visión del uso y desarrollo de software que hacen como compañía cuyas soluciones utiliza un tercio del IBEX 35, “aunque también somos fuertes en las medianas empresas de más de 500 empleados gracias a una metodología de implantación rápida y que nos está funcionando muy bien para hacer proyectos que unifiquen RRHH y finanzas”, explicó Adolfo Pellicer, su country manager.

Desde su punto de vista, “las nuevas estrategias de desarrollo de aplicaciones suponen un reto. El 92% de nuestro negocio proviene del

desarrollo de software que comercializamos en modo SaaS. Y hemos visto que cada día el usuario es más exigente con sus aplicaciones, lo que supone un gran estrés para el departamento de TI. Queremos capacitar al usuario para que pueda realizar a la vez analítica y transacciones, potenciado con la integración de la Inteligencia Artificial y Machine Learning en el día a día, y apostando por la analítica embebida en los proyectos. De cara a los clientes, firmamos SLA no solo de disponibilidad, sino también de rendimiento, garantizando que, al menos, el 95% de las transacciones en Workday se hacen en menos de 1 segundo”.

“La agilidad es uno de los grandes retos”, apuntó Pellicer en otro momento de su intervención, “que en muchos casos están provocados por los tradicionales ERP y muy cercanos al core del negocio. Integrar nuevos elementos es muy complicado cuando tienes implantado un antiguo ERP legacy. Los nuevos sistemas, sin embargo, te permiten crear nuevos elementos del negocio en cualquier momento y de forma rápida y sencilla. Otro desafío importante, tecnológico y de gestión del cambio, es la desintermediación de procesos hacia el usuario, y es una de las claves para poder dar agilidad a la organización. Igual que la atracción y retención de talento”.

Para Adolfo Pellicer, “la clave de una buena estrategia de software corporativo está en combinar el desarrollo con la estandarización, que para nosotros lo aporta SaaS. El primero

tiene más sentido para las aplicaciones core, para intentar diferenciarte de tu competencia, y el software como servicio tiene más sentido en el backoffice, donde no es necesario inventar nada nuevo”. ■

¿Te gusta este reportaje?

Compártelo en redes



El sistema de finanzas, RRHH y planificación para un mundo en transformación.

En un mundo en continua transformación necesitas sistemas que te permitan afrontar nuevos retos, evolucionar y crecer. Y aunque nadie sabe exactamente lo que le deparará el futuro a tu empresa, sabemos quién es el socio y el sistema de gestión que te van a ayudar a conseguir tus objetivos.

Workday. Para un mundo en transformación.



Para más información: workday.com/es-es

© 2021 Workday, Inc. Todos los derechos reservados. Workday, el logo de Workday y “Workday. Para un mundo en transformación” son marcas comerciales de Workday, Inc., registradas en EE. UU. y en otros países.

