

Debates en Newsbook

El **software** de **gestión**,
fundamento necesario para la
digitalización de la **empresa**

El corazón de negocio de las empresas late a ritmo del software de gestión. La irrupción de tecnologías, con mayor glamour, no ha conseguido desterrar, ni un ápice, su carácter crítico. Tampoco los procesos de transformación digital ni la implantación de los modelos híbridos: las herramientas de gestión se mantienen como la base, imprescindible, para llevar a buen puerto estos procesos. Sin gestión no hay transformación.

Grupo Primavera.

 **Wolters Kluwer**

 **ZUCCHETTI**

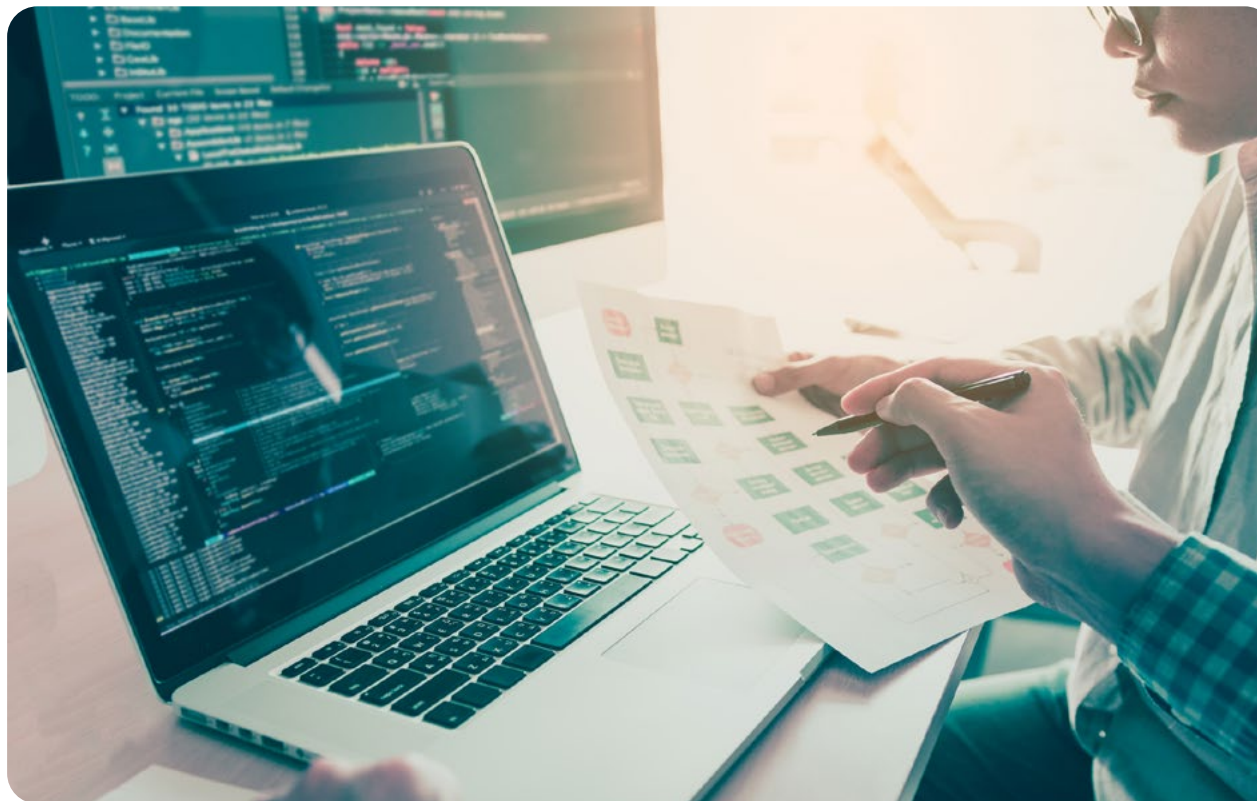


Más de un lustro lleva creciendo el mercado del software de gestión en España. Una tendencia que también continuó el pasado 2020, sin lugar a dudas, el año más complicado de los últimos tiempos, en el que los productos de gestión fueron claves. En este 2021, ha continuado la

aceleración de los procesos digitales y, en menor o mayor medida, se ha producido una instauración de un modelo híbrido de trabajo, en el que el software de gestión desempeña un papel fundamental. "En este ecosistema de relaciones que se está conformando las herramientas de gestión son esenciales", asegura Francesc Núñez, *product manager* de ERP y gestión de Wolters Kluwer Tax & Accounting en España. "No solo entre los despachos o los asesores con las empresas a las que sirven, sino que también hay muchas compañías, como pueden ser las

entidades bancarias o la Administración, que solo pueden relacionarse a través del uso de estas herramientas". Recuerda Antonio Tejada, director de canal del Grupo Primavera, que pasado el periodo de grave incertidum-

bre que señaló la primera parte de 2020, el número de empresas que decidió apostar por iniciar un proceso de transformación digital se incrementó. "Buscaban incrementar su ventaja competitiva, transformándose digitalmente, mejorando los procesos y persiguiendo una



eficiencia para sentar las bases de una mayor productividad". Unos procesos que, tras una primigenia paralización, supusieron un crecimiento de las herramientas vinculadas con el software de gestión. "Se ha producido

una aceleración tecnológica, un cambio cultural, que habríamos tardado mucho más tiempo en poder tener", insiste. "Gracias a las soluciones de ERP que tenemos cualquier modelo de trabajo es posible", reivindica Tejada. "Ha existido una democratización de las soluciones de

gestión. Ahora, simplemente, una empresa debe pensar cómo quiere trabajar y de qué manera quiere gestionar todos los activos. Estos procesos pueden ser una realidad gracias a la evolución que ha desarrollado el ERP".

Joseba Unamuno, director del área de ERP de Zucchetti, corrobora que la "forzada" digitalización va a permitir que 2021 vaya a ser un año con un crecimiento muy importante. "El teletrabajo, que se ha impuesto como fórmula laboral, ha provocado que los proyectos se encaren con otra dimensión", recuerda. Un entorno en el que

el papel del software de gestión se ha hecho imprescindible como elemento integrador de todos los empleados de la plantilla. "El corazón del trabajo en equipo de una empresa se soporta en el software de gestión",



reivindica. La actual realidad laboral, modelada por nuevas formas de trabajo en las que se

combina el trabajo en remoto con la asistencia en la oficina, exige una conexión que va a permitir el software de gestión. "Un software de gestión que tiene que ser accesible, seguro y flexible. Las empresas tienen que ser conscientes de que un software de gestión les va a dar muchas más posibilidades para afrontar esta nueva realidad", asegura Unamuno.

A su juicio, una de las bases que fundamentan la digitalización de la empresa es el software de gestión. "La actualización de la base instalada de software ERP en España es fundamental para avanzar en otros aspectos como la realidad virtual aumentada, el *big data* o la inteligencia artificial", reivindica.

Una posibilidad que alcanza a cualquier tipo y tamaño de empresa. "Es el mejor momento para que todas las pymes que aún no cuentan con un ERP competitivo y moderno inviertan en esta herramienta", apunta Antonio Tejada. "Un ERP permite incrementar su productividad. Sin duda, es el mejor momento para que esa asignatura pendiente sea abordada por nuestras pymes".

"Ha existido una democratización de las soluciones de gestión"

Los proveedores de software de gestión ven el futuro con optimismo. Francesc Núñez señala la necesaria transformación que tiene que afrontar la Administración Pública. "La conexión digital con la Seguridad Social, por ejemplo, debe ser un catalizador", recuerda. "Es un mercado que se sigue expandiendo y que se sigue democratizando. Cada vez empresas más pequeñas o incluso autónomos tienen acceso a este software de gestión que se torna absolutamente básico".

Factores de impulso

Los cambios regulatorios en el ámbito laboral y fiscal siempre han servido de impulso al software de gestión. Unos cambios que en el último año y medio, para hacer frente a los diferentes problemas económicos y laborales producidos por la expansión de la pandemia, no han dejado de crecer. "Observando la velocidad a la que se estaba legislando, era prácticamente imposible absorber esos cambios", reconoce Francesc Núñez. El objetivo de Wolters Kluwer fue estar cerca de sus clientes, en

especial de los despachos profesionales. "Hemos soportado momentos de exigencia máxima, para tener-

les al tanto de todos los cambios en materia normativa, sobre todo la laboral, que cambiaba casi cada día".

Joseba Unamuno recuerda, por ejemplo, la normativa para luchar contra la precariedad laboral, que obligó a que las empresas tuvieran mecanismos de fichajes, lo que impulsó la venta de software de control de presencia; o el cambio, en el ámbito fiscal, que supuso la implantación del SII (Suministro Inmediato de Información del IVA). Ahora, en el País Vasco, se encuentran en pleno proceso de implantación del TicketBAI, que obliga a que todas las personas físicas y jurídicas que realicen una actividad económica deberán utilizar un software de facturación que cumpla los requisitos técnicos que se publiquen. "La conexión *online* con la administración va a ser cada vez más importante y rigurosa, lo que representa un impulso para nuestro mercado y que se modernice la base instalada de software de gestión", recuerda el responsable de Zucchetti. "A los fabricantes nos obliga a mantener al día las aplicaciones, para que éstas conecten de forma más ágil con la Administración".



Además, han contribuido al crecimiento del software de gestión los módulos y las aplicaciones que giran alrededor de él. Antonio Tejada señala que la necesidad de enlazar o de disponer de herramientas vinculadas con el software de gestión ha sido uno de los factores claves de crecimiento. "Han permitido a muchas empresas generar valor y mantenerse en contacto con sus clientes". Según el informe TIC del Gobierno de España el crecimiento del comercio electrónico entre el 2019 y el 2020 fue de un 100 %. El negocio, por tanto, ha crecido de la mano de "aquellos módulos que ayudan a las empresas a relacionarse con los clientes (e-commerce y herramientas similares) y aquellos elementos, vinculados con el ERP, que han ayudado a que el equipo interno de las empresas pudiera mantener el trabajo conjunto", resume Francesc Núñez.

La eterna subida a la nube

A semejanza del resto de áreas tecnológicas, el software de gestión lleva muchos años embarcado en elevar sus soluciones a este entorno. Una subida cuyos plazos se



han ido alargando en el tiempo y en la que se impone, en mayor o menor medida, un modelo híbrido. Antonio Tejada observa que muchos clientes ya han dejado atrás la mayor parte de las reticencias que tenían para ir a este modelo. En el caso del Grupo Primavera el 31 % de su software ya está disponible en un modelo de servicio. "Está creciendo exponencialmente". Tejada explica que no se trata solo de migrar a un modelo nube. "Hay que observar qué podemos hacer diferente aprovechando que

vamos a un modelo nube, qué nuevas oportunidades de negocio podemos ofrecer a nuestros clientes y de qué manera pueden más eficientes". En el ámbito del ERP, dada la criticidad de esta herramienta, en el entorno de la nube "se proporciona un rendimiento mayor del que se observa en las soluciones bajo un modelo tradicional". La estrategia de desarrollo de producto de Wolters Kluwer desde hace años pasa únicamente por la construcción de soluciones en la nube. Es el caso de su joya de la corona, *azinuva*; una *suite* 100 % en la nube, que

desde hace unos años ya está disponible para el entorno de los despachos y que muy pronto también será accesible para la pyme. "La nube ya ha dejado de verse como que su único valor era subirse a ella. El valor que tiene un producto en este entorno es la oportunidad de volver a construirlo y de repensar sus funcionalidades para adaptarlas a la nube".

Joseba Unamuno está convencido de que la subida a la nube del software de gestión es imparable. "Está claro

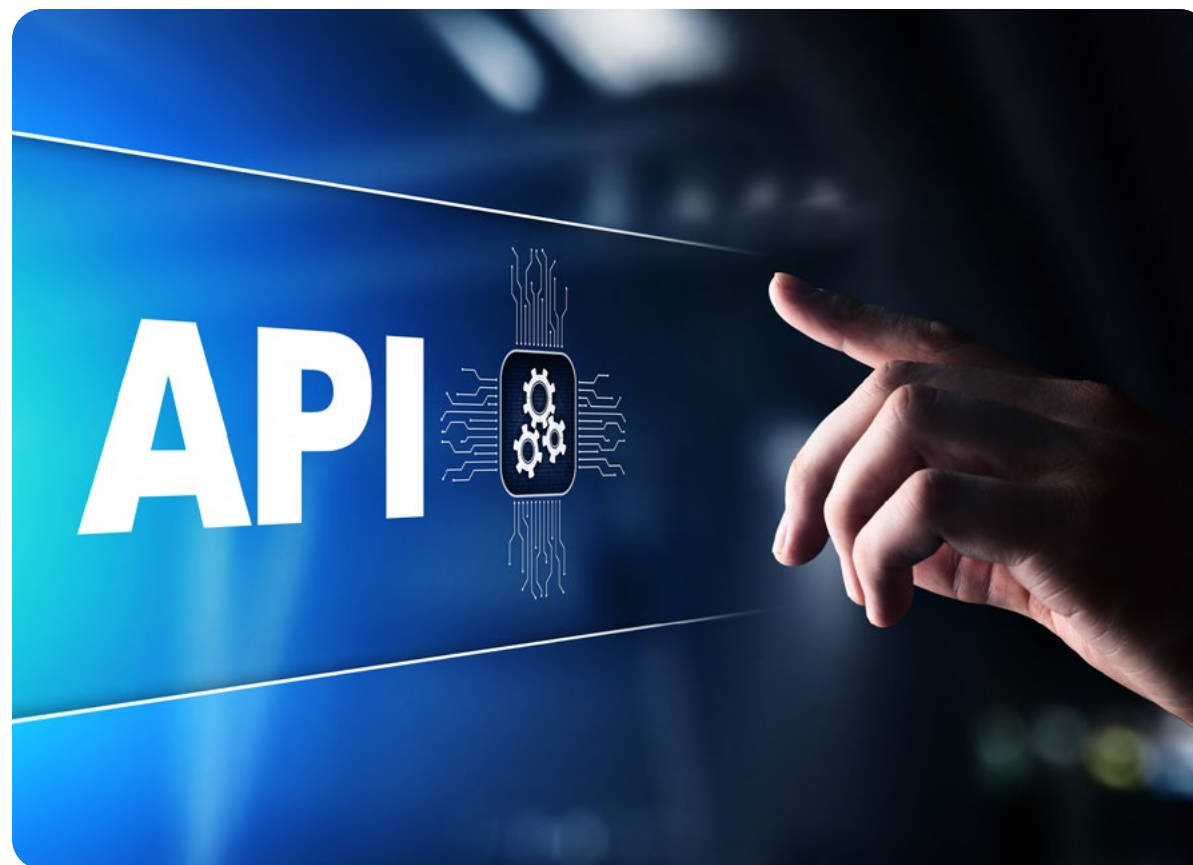


"El corazón del trabajo en equipo de una empresa se soporta en el software de gestión"

que es el futuro", sin embargo, reconoce que el proceso está siendo más lento de lo esperado. "El crecimiento ahora está siendo mucho mayor", puntualiza.

Se impone, así, un modelo híbrido como mejor fórmula de consumo. "No sé si llegaremos alguna vez al 100 %", prevé Unamuno. "Los clientes son los que marcan el ritmo y ofrecer un modelo híbrido permite que ese ritmo se adapte a la nube". Unamuno insiste en que el cambio de un modelo *onpremise* a las fórmulas de software como servicio "implican un cambio de mentalidad, lo que conlleva periodos de tiempo más largos".

En la implantación de estas fórmulas va a haber un periodo de transición; por un tema cultural y por un tema de velocidad del propio cliente. "Los clientes nuevos van a ir directamente al *cloud*", asegura el responsable de ERP y gestión en Wolters Kluwer. "Los



software más complejos y específicos o aquellos módulos vinculados directamente con la productividad necesitarán algo más de recorrido para ir al *cloud*", explica. "En cuatro o cinco años no habrá ninguna empresa que

no tenga alguna pieza en la nube, incluso parte del corazón de su negocio".

Barreras para ir a la nube

La subida a la nube cuenta todavía con algunas barreras. "La sensación que tienen algunas empresas de que estos entornos son inseguros, que es una percepción equivocada, al subcontratar la custodia de los datos, lastra esa subida", explica Joseba Unamuno. "Hay que remarcar que la nube es segura; sin duda, mucho más que tener una buena instalación en local".

Tejada insiste en el cambio cultural como principal freno. "Ahora mismo es-

tamos en un momento en el que es tecnológicamente posible desarrollar proyectos con más seguridad y con mayor capacidad en este entorno que los implantados en los entornos tradicionales".



Francesc Núñez insiste en la dificultad de gestionar el cambio. "Del binomio transformación digital, lo más complicado es la transformación", apunta con acierto. "Si el software cumple funcionalmente lo que la pyme o el despacho exige y están dispuestos a ese cambio, no hay barreras".

El canal, esencial

El canal es piedra angular en el desarrollo del negocio del trío de fabricantes de software de gestión. "Es la única forma que concebimos para crecer", explica An-

tonio Tejada. La rentabilidad es esencial: en el caso del Grupo Primavera, se concede al canal hasta un 50 % del precio de la licencia. "El canal tiene que ser capaz de ofrecer a sus clientes soluciones cada vez más verticales, especializadas, haciéndolo de forma en la que los ciclos de implantación de estas soluciones sean cada vez más cortos".

Más de 300 *partners* conforman la estructura de canal de Wolters Kluwer. "Es una pieza importantísima en el modelo de negocio", insiste Francesc Núñez. "Nuestro canal tiene muy claro desde hace muchos años que la

recurrencia es un valor importantísimo. Y, en los entornos en la nube, esta recurrencia tiene más relevancia". No hay otro camino para acercarse a la empresa, sobre todo a la pyme, que a través de la cercanía que ofrece el canal.

Más de dos décadas lleva Zucchetti desarrollando una relación con el canal. "Es estratégico", califica Unamuno, que apela a su especialización. "Implantar un software de gestión requiere de socios especializados". Un canal que es clave para permitir la expansión del fabricante. "Es clave su cercanía al cliente".

Los ISV en el canal, el valor que no cesa

Ajustar el software de gestión a los distintos verticales y áreas en las que operan las empresas es esencial. Por la idiosincrasia de los negocios, no valen los ERP genéricos. Por ello los ISV cobran especial relevancia. "El ISV señala la evolución de aquel *partner* que está muy cerca de una compañía", apunta el representante de Wolters Kluwer. En los últimos años, recuerda, la especialización del software es máxima, por lo tanto, "aquel gran ERP que cubría todos los ámbitos de una empresa y la totalidad de los módulos exteriores, no tiene demasiado recorrido. El futuro pasa por crear soluciones abiertas, interconectables y que permitan la conexión de los especialistas en cada área". Núñez

insiste en que su ERP es lo que es "gracias a esta conexión, a esta posibilidad de que los ISV interactúen con él". La nube ha favorecido este desarrollo. "Se trata de nutrir a nuestro a3Marketplace con soluciones desarrolladas por nuestro ecosistema de *partners*".

Un grupo abierto a la colaboración. "Es esencial que puedan compartir soluciones y colaborar, buscando esa casilla donde ambos ganen", explica Antonio Tejada. "La colaboración les permite ganar proyectos que, de otra forma, sería imposible". Los ISV, insiste, aportan un valor añadido a los clientes, "con soluciones enriquecidas, desarrolladas sobre nuestra plataforma".



El negocio que late con el software de gestión

1' 48". Más de un lustro lleva creciendo el mercado del software de gestión en España. Una tendencia que continuó el pasado 2020. En este 2021, con la recuperación de una parte de la normalidad, ¿ha seguido creciendo?

8' 32". Los cambios regulatorios en el ámbito laboral y fiscal, muchos en el último año y medio, ¿de qué manera han influido en el área del software de gestión? ¿Qué otros apartados han contribuido al desarrollo del software?

14' 40". La aceleración de los procesos digitales y la instauración de un modelo híbrido de trabajo son las dos grandes "realidades" que ha traído este periodo tan complicado. ¿Qué papel cree que cumple el software de gestión?

20' 38". También en este complicado periodo se ha producido un mayor consumo de la nube. ¿Cómo valoraría la situación en este negocio del software de gestión?

26' 05". ¿Qué barreras persisten en la subida a la nube? ¿La criticidad, quizás, de las áreas que gestionan el software de gestión?

31' 05". Los principales proveedores de software de gestión defienden que todo el negocio estará la nube. Sin embargo, muchos clientes siguen prefiriendo mantener una gran parte de su negocio en

modelos *onpremise*. ¿Para cuándo ese 100 % nube? ¿O seguirá el área híbrida muchos años?

36' 24". ¿Está el negocio en España en este apartado de la nube en consonancia con otros países de su entorno?

39' 56". Balance del negocio con el canal. ¿Cuál es la rentabilidad? ¿En qué aspectos se ha incidido en el trabajo con los socios?

49'. Los ISV en el canal. ¿Cuál es la importancia de este tipo de compañías en el canal?

56' 40". Y, de cara a 2022, ¿qué perspectivas de negocio se presentan? Los fondos de recuperación europeos, ¿también promoverán un impulso en este segmento del software de gestión?





"El canal es la pieza angular del Grupo Primavera"

Crear un ecosistema de canal poderoso para posicionarse como el principal proveedor de software de gestión en la Península Ibérica. Antonio Tejada, director del canal de la multinacional en nuestro país, explica que tras las últimas compras, "el objetivo es crear un programa de canal común para todo nuestro ecosistema de *partners*, con el fin de que puedan aprovechar el enorme conjunto de soluciones con el que cuenta el Grupo Primavera".

Con una facturación que ronda los 60 millones de euros de ingresos, más de 60.000 clientes y más de 4.300 despachos, el Grupo Primavera quiere seguir creciendo a través del canal, con un soporte de primera clase. "Ofrecemos al canal una buena rentabilidad, a través de un modelo recurrente en el que los servicios son esenciales".

Grupo Primavera.

VER VÍDEO



Antonio Tejada, director del canal de **Grupo Primavera**



"Es vital apostar por la especialización del canal"

Más de 300 *partners* conforman la estructura de canal de Wolters Kluwer. Un grupo en el que la multinacional quiere imprimir un sello de especialización. Francesc Núñez, *product manager* de ERP y gestión de Wolters Kluwer Tax & Accounting en España, explica que en el último año dos han sido los focos en los que se han centrado. Uno ha sido la formación. "Una formación personalizada para cada uno de los roles que hay dentro del distribuidor. Es esencial certificar a cada una de las personas que integran la plantilla de la compañía". El segundo área de trabajo ha sido impulsar la participación en el a3Marketplace con el que cuenta la compañía. "Vamos a darle la máxima visibilidad a todo el ecosistema que hay alrededor de las soluciones de Wolters Kluwer, que alcanzan el despacho, las pymes y las grandes corporaciones".



VER VÍDEO



Francesc Núñez, *product manager* de ERP y gestión de **Wolters Kluwer** Tax & Accounting en España



"Uno de los valores más importantes de la relación de Zucchetti con el canal es la transparencia"

Más de 20 años lleva Zucchetti trabajando con su canal de distribución. La compañía cuenta con un ecosistema de canal con más de 2.000 *partners* alrededor del mundo. En España su red de distribución está conformada por más de 300 profesionales certificados. "Uno de los valores más importantes es la transparencia", explica Joseba Unamuno, director del área de ERP de Zucchetti. "Somos predecibles y confiables. Nuestra política es buscar el consenso con nuestros distribuidores, que participan activamente en el desarrollo de los productos".



VER VÍDEO



Joseba Unamuno, director del área de ERP de Zucchetti