



**El software de gestión,  
la tecnología rendida al negocio**

## La evolución del software empresarial

La era digital ha dado paso a nuevas oportunidades para el uso del ERP y de las aplicaciones empresariales inteligentes. La automatización, la inteligencia artificial (IA) y la capacidad de competir en el mundo digital requieren innovación para apoyar los procesos autónomos. Estos procesos reducirán las tareas manuales de los empleados, liberando al trabajador para participar e interactuar con los sistemas tecnológicos de una forma más inteligente e intuitiva. Este cambio, junto con la educación, ayudará al empleado a navegar rápidamente y lograr los resultados deseados dentro del vertiginoso mundo digital.

**L**os sistemas ERP antiguos contruidos a medida o muy personalizados son complejos de sustituir. Sin embargo, las aplicaciones de nueva generación son mucho más avanzadas y no ejecutan exactamente los procesos empresariales del sistema heredado. Estos procesos pueden ser totalmente específicos de la empresa, por ejemplo, relacionados con complejos algoritmos de fijación de precios, procesos de fabricación muy personalizados o complejos contratos de prestación de servicios. En lugar de actualizar estos sistemas heredados, el 30 % de las organizaciones optará por conservarlos y utilizar software para superar sus limitaciones técnicas. Una mejora de este tipo no sólo ahorra el tiempo que consumiría la actualización, sino que permite a la empresa seguir funcionando como hasta ahora en un futuro previsible. Muchas organizaciones consideran que se trata de una necesidad, ya que dedican más tiempo a otras áreas de transformación, como el *front office*.


Este aumento del valor empresarial de los sistemas ERP heredados puede orquestarse utilizando una serie de herramientas de software y estrategias de mejora. Una, por ejemplo, consiste en que las organizaciones utilicen herramientas de desarrollo (incluso herramientas de bajo código o sin código) para complementar el sistema heredado con nuevos componentes, por ejemplo, una aplicación móvil personalizada o una interfaz de usuario (IU) basada en



web, una aplicación comercial añadida para nuevas funcionalidades, un concentrador de datos para integración o tal vez un flujo de trabajo de automatización. Otra alternativa es que algunas organizaciones sustituyan parte del sistema heredado (por ejemplo, virtualizar el código heredado y trasladarlo de servidores físicos a servidores virtuales en plataformas en nube) para mejorar la escalabilidad, los tiempos de respuesta, la conmutación por error, etc., o que migren la aplicación de una base de datos heredada a una base de datos moderna. Este último método consiste en levantar y cambiar la propia aplicación heredada.

Prolongar la vida de los sistemas heredados es una práctica aceptable por la que optan mu-

chas organizaciones; sin embargo, los empleados son más eficientes y están más satisfechos con aplicaciones modernas e intuitivas, por lo que aumentar el sistema con flujos de trabajo que propicien este tipo de experiencia es fundamental para el éxito a largo plazo.

Sin embargo, el ERP inteligente y las aplicaciones asociadas están experimentando una pléthora de cambios que van más allá de los sistemas locales heredados. Las aplicaciones SaaS y en la nube actuales están repletas de IA generativa (GenAI), inteligencia artificial, aprendizaje automático (ML), microservicios, API y flujos de trabajo automatizados. Estos sistemas modernos, modulares e inteligentes, pueden gestionar grandes cantidades de datos en tiempo real, mejorando las capacidades de rendimiento de una organización casi de la noche a la mañana. Estos sistemas están dando paso a procesos empresariales más autónomos que hacen evolucionar la naturaleza de la información de la inteligencia a la percepción y a las acciones inmediatas. Estos avances, cuando se utilizan, proporcionan a las organizaciones una ventaja competitiva en velocidad, escala y agilidad, y las transforman en empresas verdaderamente digitales. El mundo está cambiando rápidamente hacia lo digital, y lo mejor está aún por llegar para las empresas a medida que aprovechan la innovación para impulsar la resiliencia en este nuevo mundo. 

**José Antonio Cano**  
Director de análisis de IDC



---

# a3innuva ERP

La solución online que simplifica la gestión del negocio de la pyme y del autónomo, integrando la facturación y la contabilidad de forma centralizada y completamente adaptada a tus necesidades.



Gestionar tus **presupuestos**, crear tus **facturas de compra-venta**, o gestionar los **cobros y pagos** nunca había sido tan fácil ni rápido.



Facilita la gestión de la **contabilidad** y **presentación de impuestos** accediendo a toda tu información de manera rápida y eficiente.

A través de Wolters Kluwer Academy la compañía ofrece la formación y capacitación necesarias para que sus *partners* sigan creciendo

"Nuestro canal es un aliado indispensable en el proceso de transformación por su experiencia, conocimiento y cercanía"

El mercado del software de gestión atraviesa un buen momento. Tal y como asegura Manel Peralta, *product strategy director de Accounting, Tax & Office management de Wolters Kluwer Tax & Accounting España*, el sector "está experimentando un crecimiento significativo y se prevé que siga en ascenso en los próximos años". La razón de este incremento no es otra que la digitalización, la cual "se ha convertido en una necesidad para cualquier empresa que quiera ser competitiva en el mercado", apunta.

Olga Romero

**P**eralta subraya cómo "las pymes son cada vez más conscientes de la importancia de digitalizarse". Una importancia que se traduce en las inversiones que estas compañías están realizando en "soluciones de software que les ayuden a mejorar su rendimiento y a ser más competitivas" y que convierte al mercado del software de gestión en "una oportunidad para las pymes de seguir creciendo".

En cuanto a las previsiones de crecimiento para los próximos años, desde Wolters Kluwer Tax & Accounting España están convencidos de que las ayudas del Kit Digital fomentarán este crecimiento. Unas subvenciones que "lejos de reducirse se van a ampliar", afirma Peralta. "Se está trabajando en un nuevo tramo, el cuarto, para empresas de más de 50 empleados. También se está permitiendo que atribuciones de rentas opten a estas ayudas y los tramos iniciales de empresas siguen abiertos", explica.

Por ello, desde Wolters Kluwer Tax & Accounting España invitan a pymes y autónomos a que no dejen pasar esta oportunidad ya que "puede ser el último gran tren que tengamos en los próximos años para acelerar la digitalización de las empresas", apunta.

### Nuevo marco legislativo

La Ley Antifraude y la Ley Crea y Crece también están impactando de manera positiva en el mercado del software de gestión. Estas dos normativas, pendientes todavía de aprobación, tienen a todas las empresas desarrolladoras de software trabajando para adaptar sus soluciones al nuevo reglamento. "Estamos especialmente implicados en la implementación de las nuevas leyes de facturación", afirma Peralta.



Manel Peralta, *product strategy director de Accounting, Tax & Office management de Wolters Kluwer Tax & Accounting España*

El directivo recuerda que la Ley Antifraude "nos afecta directamente", ya que establece la obligatoriedad de que todos los software de facturación garanticen la inviolabilidad, accesibilidad, inalterabilidad, trazabilidad e integridad de la factura electrónica. Además, se trata de un reglamento que también afecta a los propios desarrolladores de software ya que, como explica, "establece la obligatoriedad de emitir y recibir facturas en formato electrónico en todas las operaciones realizadas entre empresas y profesionales, quedando únicamente excluidas las facturas emitidas a particulares".

# Especial Software de gestión

A pesar de las nuevas obligaciones, en Wolters Kluwer Tax & Accounting España ven las nuevas normativas como un acelerador de la digitalización del tejido empresarial español y, por ende, "un mecanismo para incrementar la competitividad y el crecimiento empresarial". Proceso en el que los "proveedores tecnológicos desempeñamos un papel fundamental" y, por ello, la compañía invita a todas las empresas a anticiparse a estos cambios normativos implementando las soluciones necesarias. Unas herramientas que Wolters Kluwer Tax & Accounting España, "experto en el cambio legal", ya tiene adaptadas a estas normativas. Además, la compañía ofrece asesoramiento y acompañamiento para facilitar la implementación de las nuevas soluciones, una atención personalizada que, como afirma Peralta, "es muy bien valorada por nuestros clientes y constituye un valor diferencial, al igual que la especialización de nuestros equipos".

## Un aliado imprescindible

La relación de Wolters Kluwer Tax & Accounting España con su canal de distribución se apoya en tres pilares fundamentales: confianza, transparencia y trabajo conjunto. A través de los mismos buscan "conseguir el objetivo común de ofrecer las mejores soluciones y servicios a nuestros clientes", afirma Peralta. Quien destaca, además, el compromiso y la formación de sus *partners*. "Nuestro canal se ha certificado para cumplir con los estándares de las empresas, proporcionando seguridad a los clientes", apunta. Una formación que realizan a través de Wolters Kluwer Academy y que les permite seguir creciendo, así como trasladar el conocimiento a sus clientes.


Asimismo, "en Wolters Kluwer Tax & Accounting España hacemos partícipe al canal de distribución de nuestra estrategia de negocio y planes de presente y futuro", asegura. Socios que siguen incorporándose al *a3Marketplace* de la

tes, lo que le permite ofrecerles un asesoramiento personalizado y ajustado a sus necesidades", subraya.

Un canal que tiene en la nube una oportunidad ya que "nos encontramos en una etapa de transición con el mercado dirigiéndose hacia el *cloud* y todos los actores adaptándose a esta realidad que ahora se considera esencial para ser competitivo", afirma Peralta. Etapa para la que Wolters Kluwer Tax & Accounting España ya se ha adaptado con el objetivo de ayudar y facilitar la migración a la nube de empresas y despachos profesionales.

## ¿Cómo se ve el futuro?

Para Peralta la IA, especialmente la generativa, la automatización de procesos a través de RPA o la ciberseguridad marcarán el futuro de un mercado, el del software de gestión, que se encuentra "en un estado de innovación y adaptación al cambio continuo con el fin de encajar en un escenario cada vez más complejo que se transforma a un ritmo vertiginoso".

Además, el directivo apunta a la nube como otra de las tecnologías que marcarán el futuro del sector. Una nube que, junto a la gestión del cambio y del talento, la formación y el desarrollo digital, son las claras apuestas de Wolters Kluwer Tax & Accounting España para los próximos meses. Meses en los que "nuestro objetivo principal es seguir acompañando a nuestros clientes en su crecimiento a través de nuestras soluciones de software actualizadas a las nuevas normativas y ofrecer la mejor formación y asesoramiento para garantizar su competitividad en un escenario cambiante", concluye. 

**Wolters Kluwer**  
wolterskluwer.com



**“La confianza, transparencia y trabajo conjunto son los pilares que rigen la relación con nuestro canal de distribución”**

compañía, "un espacio en el que nuestras soluciones y las de nuestros *partners* se integran y complementan para ofrecer a nuestros clientes soluciones más abiertas, flexibles y completas". En definitiva, una sólida y estrecha relación que convierte a "nuestro canal de distribución en el aliado indispensable en el proceso de transformación, tanto por su amplia experiencia y conocimiento como por la cercanía con los clien-

## "El canal ha crecido tanto en la adquisición de nuevos clientes como en su facturación"


**R**ecuerda Jiménez que, embarcados completamente desde hace muchos años en el entorno del *cloud*, el modelo de ingresos por recurrencia depende, en buena medida, de una continua adquisición de clientes y de su posterior retención. Una actividad que el canal ha saldado con buena nota. "El canal ha mostrado un gran comportamiento en esta importante área", insiste. En su actual año fiscal, que arrancó el pasado mes de octubre, "el esfuerzo se va a centrar en mantenerlos dentro de nuestro ecosistema de clientes y en ampliar las ventas en cada uno de ellos".

### Programa de canal

Un canal, del que forman parte más de 1.000 compañías, que estrenó programa en el que se distinguen diferentes perfiles de socios. Los *business partners*, que responden al perfil más tradicional, con cuatro categorías: Platinum, Gold, Silver y Bronze. Junto a ellos están los Tech Partners (ISV) y se creó una nueva categoría, los Service Delivery Partners, que identifica a aquellas compañías capaces de desplegar servicios asociados a las soluciones de Sage con perfiles de integradores de sistemas, proveedores de servicios gestionados (MSP) y los Certified Training Provider. Jiménez recuerda que en los entornos en la nube el *partner* ha apostado por una creciente especialización. "Ha intensificado su aprendizaje para aplicar servicios asociados a las plataformas *cloud*". Sage ha ampliado el perfil de los Tech Partners, incorporando un perfil más allá de los desarrolladores de software, con compañías capaces de ofrecer servicios de valor y que "sumaran funcionalidades extras a nuestros aplicativos", explica. Con la nueva categoría, Ser-



Javier Jiménez,  
channel & ecosystem director de Sage

"Ha sido un año muy bueno". Javier Jiménez, *channel & ecosystem director* de Sage, valora de manera muy positiva el ejercicio fiscal que concluyó el pasado mes de septiembre. "El canal ha crecido en la línea que ha crecido la compañía", desvela. Un ascenso cifrado en dos dígitos. "El canal ha crecido tanto en la adquisición de nuevos clientes como en la facturación". Un ejercicio en el que recuerda que uno de los propósitos principales era que el canal sumara nuevas compañías a la red de clientes de Sage. "Y se ha conseguido". 

vice Delivery Partners, se han sumado compañías centradas en el servicio, lo que era vital. "Se trata de *partners* centrados en el despliegue de las implantaciones y que no comercializan software".

Un programa, además, con el que se quería incrementar el número de compañías que formarían parte del ecosistema. Jiménez desvela que en el último año se han sumado al ecosistema 25 *partners*. "Ha sido un buen año en

**“Mi negocio vuela con  
las herramientas de  
gestión adecuadas”**



[sage.es](http://sage.es)

900 878 060

**Sage**

helping business flow

## Buenas perspectivas

El mercado del software de gestión sigue manteniendo su crecimiento año a tras año y las previsiones es que así suceda en los próximos ejercicios. En este 2023, además, se ha contado con factores impulsores como los fondos NextGenerationEU y, concretamente, el programa Kit Digital. "Han ayudado a crecer ya que en el mercado español sigue habiendo muchas micropymes y autónomos que no estaban digitalizados", califica. Aunque reconoce que ha

habido dificultades en el proceso administrativo "han permitido crecer a nuestro canal".

De cara a su nuevo año fiscal, puesto en marcha el pasado 1 de octubre, se abren importantes retos en materia legislativa con la implantación de leyes como la Antifraude o Crea y Crece. "Cada vez que hay un cambio normativo es una oportunidad de negocio para los fabricantes del software y, evidentemente, para el canal de distribución".



## En su último año se han sumado al ecosistema de Sage 25 nuevos *partners*

captación de nuevos *partners* en los tres perfiles del programa", desvela. La clave ha sido su propuesta de valor "muy atractiva y, al mismo tiempo, muy agresiva en el aspecto comercial".

### Áreas de negocio

La actual estructura de Sage se reparte en torno a dos unidades de negocio, una centrada en el desarrollo de las soluciones empresariales (Sage 50, Sage 200 y Sage X3); y otra que despliega las soluciones de nicho (Sage XRT, HCM y Accountants). Jiménez asegura que el negocio con el canal ha crecido en ambas líneas. "El corazón del negocio de los *business partner* es el sistema de gestión", recuerda. Sin embargo, explica que las soluciones de "nicho", como la tesorería (XRT) y, sobre todo, los recursos humanos (HCM), han gozado de una notable implantación por parte de los *partners*. "HCM va a ser una importante palanca de crecimiento en

nuestro actual año fiscal", desvela. "Contamos con un nuevo software y estamos trabajando muy bien porque gozamos de un gran conocimiento en esta área".

En concreto, en el área de los despachos profesionales (*Accountants*), Sage puso en marcha "Accountants as a channel", una iniciativa que pretende convertir al despacho en una pieza de canal. "Se trata de una idea disruptiva, de darle un rol diferente", califica. Una iniciativa que ha contado con una buena acogida. "Hemos crecido y vamos a seguir creciendo", analiza. El despacho, recuerda, es una figura muy peculiar, con mucha profesionalidad y conocimiento, que despliega un trato muy cercano con los clientes.

### La nube

Un canal que debe estar orientado, cada vez más, a la nube.

Sage no deja de lanzar iniciativas para ayudarle (como fue el caso, por ejemplo, en mayo de 2022, de Sage Partner Cloud). El agresivo objetivo de Sage es que en un par de años todo su negocio proceda de la venta, bien de soluciones alojadas en entornos híbridos, bien nativas en la nube. "Todo lo que se vende en Sage es un software *cloud*", recuerda. "Es *mandatory*", insiste. "Son los clientes y el mercado los que están yendo al *cloud*". Un entorno que aporta mucho al *partner*. "Está cambiando su mentalidad: ya ha entendido que en los entornos *cloud* pueden aportar su capa de servicios que señala el máximo valor para el cliente final".

En esta hoja de ruta al *cloud* el pasado verano llegaba Sage Active, la plataforma nativa en la nube, que ofrece un servicio multigestión de las soluciones de la compañía. En España ya se ha incluido el primer módulo basado en contabilidad; al que se irán incorporando otros (facturación, gestión comercial y operaciones hasta ofrecer una solución ERP completa y 100 % *cloud*). "Va a ser un año muy importante con Sage Active", vaticina. "Dejamos de hablar de ERP y de productos y hablamos de plataformas. Se trata de una plataforma nativa en el *cloud* que va a permitir al canal integrar en ella todos sus servicios y productos".

Sage  
sage.es

Acceda al vídeo desde  
el siguiente código QR



<https://newsbook.es/actualidad/el-canal-ha-crecido-tanto-en-la-adquisicion-n-de-nuevos-clientes-como-en-su-facturacion-20231101105581.htm>

