

DANIEL VALDÉS, DIRECTOR GENERAL DE TECHEDGE

“Hay una avalancha de proyectos de RISE with SAP”

« Daniel Valdés aborda la estrategia de Techedge, una compañía preparada para “hacer frente a la gran cantidad de proyectos de RISE with SAP que van a llegar” y para poner en modelo a Service los servicios y productos más potentes que tiene. Techedge trabaja con los tres grandes partners: Google, AWS y Azure, y se muestra preocupada por el impacto en la sostenibilidad de sus proyectos.

¿Cuál ha sido la clave para lograr durante 2020 una óptima estabilidad financiera en tiempos de pandemia?

La estrategia que hemos seguido para conseguir, en un momento tan difícil, la estabilidad financiera ha sido realizar un estricto control de costes, un trabajo de mejora máxima de eficiencia en los modelos operativos, industrializar la mayor cantidad posible de servicios y poner en modelo a Service los servicios y productos más potentes que tenemos, de forma que sean simples, directos y fáciles de usar.

Hemos enfocado nuestros esfuerzos en tener la tesorería más sana posible y a la vez buscamos nuevas ideas de desarrollo de negocio. Todo ello ha funcionado, hemos alcanzado un buen resultado económico durante la pandemia, lo cual ha sido todo un éxito.

¿Mantendrán esta misma línea durante el actual ejercicio fiscal?

Este 2021 estamos trabajando en dos líneas: por un lado, llevando hasta el extremo esta teoría de la efectividad máxima; por otro, desde principios de año hemos recibido una avalancha de proyectos y de peticiones de servicios. Por ejemplo, en todo lo relacionado con RISE with SAP y la transformación digital. Para ser capaces de asumirlo, necesitamos disponer de un buen equipo, de las personas adecuadas para dar respuesta a estas necesidades y seguir manteniendo esta óptima estabilidad financiera que hemos alcanzado. Hay que contar con la infraestructura necesaria para ser capaz de ejecutar los proyectos, mientras gestionamos el talento.

Estamos también reforzando nuestros programas de certificaciones con distintos partners.

¿Qué parte tiene que ver con las propuestas ligadas a SAP?

Es una de nuestras líneas claras, estratégicas y principales de desarrollo de negocio. La nueva

estrategia de SAP plantea una transformación del negocio del software como servicio.

Techedge cuenta con Google Cloud como partner preferente. ¿Dónde queda el resto de las alternativas del mercado?

En Techedge trabajamos con los tres grandes partners estratégicos del mercado, Google, Amazon Web Services y Azure. Tenemos con ellos una línea abierta de planes de desarrollo de negocio, con un fuerte compromiso por ambas partes.

En el caso de Google, es un partner con el que trabajamos especialmente bien, y todas las iniciativas que hemos puesto en marcha hasta ahora se han ido cumpliendo. Además, su filosofía encaja con la nuestra, con la forma que tenemos en Techedge de entender nuestro trabajo.

¿Puede explicar la evolución del laboratorio de innovación Rhinno Labs?

En estos momentos estamos en un punto de inflexión. Cuando creamos Rhinno Rooms, era un laboratorio experimental, que utilizaba lo que en aquel momento eran tecnologías muy avanzadas, que aún no usábamos en el día a día, por lo que tenía una orientación de banco de pruebas. Pero han transcurrido cuatro años y la idea ha ido progresando y ha alcanzado la madurez como Rhinno Labs.

Contamos con un modelo de trabajo claro, ya que sabemos perfectamente cómo hacer las pruebas de concepto, las sesiones de Design Thinking.

Inteligencia artificial, blockchain o realidad aumentada, ¿son ya tecnologías presentes en las organizaciones?

Sí, son herramientas que ya tienen su lugar en las organizaciones. Aquellas que no las están utilizando ya llegan tarde al mercado, porque los proyectos basados en ellas ya están funcionando.



PROYECTOS DE IMPACTO

Estamos preocupados por el impacto en la sostenibilidad de nuestros proyectos y, por ello, contamos con una solución denominada ESGEO orientada a generar el informe de la sostenibilidad.

Hay un tipo de proyectos, como, por ejemplo, la migración a la nube, que tiene un impacto muy alto en la sostenibilidad. Pasar los sistemas de una compañía a la nube hace que invirtamos menos en hardware, en elementos que tienen un impacto más cuestionable en el medio ambiente. También los proyectos relacionados con RISE with SAP, el paso a S/4 HANA.

Hay también un proyecto muy significativo para nosotros, puesto en marcha en SEAT, que es el de 'Gestión Automatizada de Ideas'. Con esta iniciativa, la compañía ha conseguido un ahorro superior a los 7 millones de euros al año. Montar esta plataforma de gestión de ideas, de innovación, les ha permitido una optimización enorme.

Hacemos también proyectos relacionados con un mantenimiento inteligente de todos los activos físicos con los que cuenta una compañía; también de automatización de impuestos como el de Endesa, que permitió una reducción del 50% del tiempo de la gestión contable de los impuestos; o de e-commerce, que aumentaron un 40% en 2020.

El siguiente paso viene con la industrialización y el aterrizaje directo en el negocio. Por ejemplo, de la mano de la inteligencia artificial, con lo que llamamos 'ingenierización' de la IA, para hacerla más productiva y rápida, reutilizando modelos, organizando la operativa y entrenándolos automáticamente. Estamos en una fase ya avanzada, no de prueba sino de explotación.

En el área de cloud ya no se habla de pasar o no al cloud, sino de una nube diversificada donde se complementen distintas plataformas y tecnologías. Y si hablamos de analítica avanzada, lo hacemos de decisiones de negocio asistidas.

Estas tecnologías no entienden del tamaño de las empresas, sirven tanto para aquellas que facturan miles de millones al año, como para las que tienen ingresos que rondan los 20 o 30 millones al año.

¿En qué consiste la nueva oferta paquetizada de Techedge?

Para poder llevar a cabo todos los proyectos que hemos señalado hay dos formas de hacerlo. La manera más tradicional, un proyecto de consultoría clásica. También puedes hacerlo con lo que llamamos 'Revolution Projects', que es una parte de nuestras soluciones paquetizadas, y que consiste en la industrialización de proyectos muy concretos, como es el paso a la nube, a S/4

HANA, la implantación del ecommerce o de un nuevo modelo de impuestos, para paquetizarlo. Con este sistema, desde el primer día conoces perfectamente cuánto te va a costar, cuándo empiezas y cuándo terminas y aseguras que vas a seguir las mejores prácticas para hacerlo. El siguiente paso es el mantenimiento de estos sistemas, con lo que podemos ofrecer soporte inteligente a determinados tipos de sistemas aplicando las tecnologías exponenciales.

¿Cuál es el papel de la subsidiaria española como puerta de entrada para el continente americano?

Estamos llegando a estos países con nuestro mejor portfolio de soluciones y nuestros mejores expertos para abrir mercado. Desde la región de Iberia, llegamos a LATAM como una punta de lanza con los perfiles más expertos de que disponemos en España, para generar negocio en esta región del mundo. Hemos observado que esta forma de trabajar nos ha permitido poner en marcha en los países de LATAM proyectos muy innovadores y pioneros, lanzados desde España, pero ejecutados 100% allí con un equipo mixto. Son proyectos muy grandes, con altos presupuestos y soluciones muy innovadoras, y en los que tenemos grandes referencias, como el proyecto de transformación digital de Innovasport en México. ■