

# Workday planea expandirse en todo el arco mediterráneo



Andrés García-Arroyo,  
director general  
de Workday Iberia.

Hace un año que la firma de RR.HH. y finanzas en *cloud* iniciaba su recorrido en España con la apertura de oficinas en Madrid. Ahora la compañía acaba de inaugurar sede en Barcelona y presenta unos ambiciosos planes de crecimiento.

► Para celebrar este acontecimiento, Workday llevaba a cabo en Barcelona el encuentro 'La gran revolución del capital humano', con clientes y *partners* que, según palabras Andrés García-Arroyo, director general de Workday Iberia: "Ha de servir como preámbulo del lanzamiento de la compañía en todo el

arco mediterráneo. El gran valor que tenemos como compañía es que nuestros clientes hablen de nosotros”, afirmaba el directivo.

En declaraciones en exclusiva para *ComputerWorld*, Andrés García-Arroyo

logía de gestión, el caso práctico realizado con Workday, y de qué modo están logrando la digitalización y la transformación de sus negocios con el cambio de gestión de sus RR.HH.”, afirma Andrés García-Arroyo.

ganización de la jornada ‘La gran revolución del capital humano’, según señala su máximo responsable para España y Portugal, es que la gestión de los RR.HH. en la nube no consiste simplemente en utilizar un software a

tal humano va mucho más allá. “La disrupción digital no es la causa, sino que es la consecuencia de una actitud que nos lleva a informarnos mucho más antes de tomar decisiones. Esta actitud creemos que es el detonante de la



hacia balance del periodo transcurrido y de los planes de futuro de la organización de RR.HH. “Lo que buscamos con evento, más que hablar, es que nuestros clientes hablen de nosotros; este es el gran lema como compañía. Tenemos la suerte de contar con empresas como Nissan, Sony, HP Inc, El Tenedor, Hotelbeds y Google, que vienen a nuestra casa a explicar su experiencia en la transformación de sus recursos humanos, y también del estudio de nuestra metodo-

**“LA DISRUPCIÓN DIGITAL ES CONSECUENCIA DE UNA ACTITUD QUE EJERCE DE DETONANTE EN EL PROCESO DE DIGITALIZACIÓN”, AFIRMA GARCÍA ARROYO**

### **La disrupción digital en el capital humano**

El mensaje fundamental que Workday quiso transmitir al mercado con la or-

través de un servicio de suscripción y, a partir de aquí, funcionar como un sistema de registro de toda la vida, sino que la disrupción en el plano del capi-

transformación digital y, este detonante se ha de llevar a todas los usuarios que las gestionan”.

Para García-Arroyo, las compañías están haciendo fuertes inversiones en llevar a cabo esa traslación de la transformación digital desde el punto de vista de puertas hacia fuera, a su cliente final”, pero es incapaz de realizar esta transformación internamente. “¿Cómo vamos a ser capaces de vender que nos estamos transformando digitalmente,

si internamente no somos capaces de asumir esa transformación?”, se pregunta el directivo.

En esa transformación Workday cree que es capaz de ofrecer al mercado valores diferenciales: los resultados tangibles que se extraen de la automatización de los procesos; el papel de los recursos humanos está a punto de experimentar una evolución para pasar de ser el departamento que realiza transacciones a otro mucho más proactivo que ponga la información de la compañía al alcance de todos los usuarios de la empresa para tomar decisiones. “Además –continúa García-Arroyo– los sistemas de información con los que nos dotemos para gestionar la empresa internamente tienen que estar pensados para ese entorno y adaptarnos a las necesidades futuras. De manera que han de ser configurables, olvidándonos de los sistemas *legacy*. También es importante tener en cuenta el *engagement* del empleado y, para esto, es fundamental automatizar los RR.HH. Y quinto punto, entendiendo que el *cloud* no es solo una cuestión de que nos llevemos los sistemas a la nube, sino que es un servicio y, como tal, tiene que funcionar”.



## “UNA ÚNICA SOLUCIÓN PARA RECURSOS HUMANOS Y EL DEPARTAMENTO FINANCIERO BASADA EN TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS DA VALOR AL NEGOCIO”

### Apuesta por el software colaborativo

En alusión a la estrategia de Workday “El poder del 1”, la compañía apuesta

por el empleo de un software colaborativo que aúne la experiencia del usuario, que aporte un único modelo de seguridad y que se dirija a una comunidad de

clientes, socios y empleados que trabajen juntos con el mismo objetivo: lograr el éxito del cliente. “Está cambiando la forma de hacer negocios y nada es para siempre. Lo importante aquí es disponer de una única visión de todos los procesos. Una única solución para recursos humanos y el departamento financiero basada en tecnologías disruptivas que dan valor al negocio en su globalidad”, apunta el directivo.

Asimismo, García-Arroyo se congratula por pertenecer a una empresa joven: “Workday nació en 2005 y, a día de hoy, se ha convertido en referente en los sectores de *cloud*, RR.HH. y gestión financiera. En 2029, el 40% de las implantaciones ERP estará en *cloud*”. El directivo señala a su vez que “con una facturación global corporativa que ha ascendido a 1.600 millones de dólares durante el ejercicio fiscal de 2016, Workday ocupa la segunda posición mundial como firma más grande del ecosistema *cloud*, y ya gestiona del orden de 20 millones de empresas en todo el mundo”, afirma el máximo responsable de Workday en España, al tiempo que asegura que la organización está actualmente abriendo más oficinas en varios países de Europa. **CW**