


# Cloud Platform se presenta como la nueva apuesta estratégica de Workday



El desarrollador del software en *cloud* para aplicaciones financieras y capital humano presenta la última incorporación a su porfolio de SaaS en Workday Rising Europe 2017, evento que tuvo lugar recientemente en Barcelona.

► Workday celebraba el pasado mes de noviembre su evento europeo más importante: Workday Rising Europe 2017; un encuentro que traslada su celebración desde la Ciudad Condal, donde la ha venido celebrando durante los últimos años, a otra ciudad europea en la edición de 2018, según han apuntado fuentes de la organización, sin haber revelado la nueva ubicación que tendrá lugar a un año vista.

Ante la presenta de alrededor de 2.000 congresistas procedentes de toda Europa entre clientes, analistas y prensa especializada, la organización ha dado a conocer Workday Cloud Platform, una plataforma que responde a las demandas de los modernos estándares abiertos que la firma pone a disposición de los desarrolladores con la finalidad de que tengan la posibilidad de construir aplicaciones para una comunidad abierta.

“Ofrecemos esta plataforma abierta en *cloud* a los desarrolladores de aplicaciones en un entorno de integración dotado de los más elevados estándares de seguridad, que dispone de servicios de componentes de *data modeling*, *applications lifecycle*, además de otros servi-

CHANO FERNÁNDEZ, VICEPRESIDENTE EJECUTIVO GLOBAL DE OPERACIONES DE WORKDAY

## “Todas las grandes compañías de Fortune 500 disponen de Workday”

En una entrevista concedida en exclusiva a *ComputerWorld*, el segundo ejecutivo de Workday habló del gran momento por el que está atravesando la organización en crecimiento a todos los niveles; también reflexionó acerca de un modelo de negocio de venta directa que la organización ha seguido desde sus inicios, y de la incorporación de elementos disruptivos de transformación para las organizaciones que Workday ya integra en sus sistemas.

### Evolución del último año

El balance es muy positivo; es la conclusión que el vicepresidente ejecutivo global de operaciones de Workday hace del año que ha transcurrido desde la celebración del último Workday Rising de 2016. “Desde el punto de vista financiero, llevamos seis trimestres consecutivos de crecimientos por encima del 40% en revenues totales de suscripción. Si miramos el número de incremento de trabajadores que están soportados por Workday, vemos que hemos pasado de 20 millones a 26 millones este año. Desde el punto de vista de clientes, el año pasado gestionábamos 400 y este año estamos por encima de los 1.800. Todo esto puede no pare-



cer gran cosa, pero nos diferenciamos en el hecho de que todas las grandes compañías de Fortune 500 disponen de Workday. El aspecto relacionado con la satisfacción del cliente sigue la misma línea del resto de parámetros de incremento. Es decir, que si lo comparamos desde distintas ópticas, los clientes siguen llevando sus proyectos con nosotros a la fase de producción; lógicamente habrá proyectos más difíciles que otros, pero no tenemos ninguno fallido o en el que no hayamos sido capaces de implementar el software. La mayoría de ellos han sido cumplidos en tiempo y presupuesto.

### Apuesta por la venta directa

Aunque sabe que nunca puede decir “nunca, jamás”, Chano Fernández explica los motivos por los que no trabaja con un canal de distribución de la solución. “Cuando miramos cómo estamos creciendo en cuanto a empleados y número de partners de consultoría e implantación, no de negocio, entendemos que tenemos demasiado trabajo que hacer en nuestros recursos internos para que permanezcan al día de las soluciones, y en los recursos de los partners –a quienes certificamos con cada nueva versión–, ya que lanzamos dos al *continúa*



**continuación** año, como para ser capaces también de extendernos a partir de una estrategia de *partners* en el canal de distribución sin que sufra la satisfacción del cliente y podamos crecer al mismo ritmo. Para nosotros eso es tremendamente importante. Tal vez podríamos crecer más rápidamente siguiendo una estrategia de canal de reventa, pero pensamos que la satisfacción del cliente se vería mermada. Intentamos tener una mirada a largo plazo para que el modelo de gestión que hemos llevado a cabo hasta ahora, y que creemos que funciona, sea un modelo escalable.

#### Inteligencia artificial, 'cloud' y analítica en los procesos de digitalización de los recursos humanos

“Cuando se habla de transformación digital se hace alusión a un nuevo paradigma que nos obliga a cambiar porque las empresas se están viendo amenazadas por nuevos entrantes que están rompiendo los modelos de negocio actuales. Estamos viendo cómo los *retailers* temen a Amazon, también a Uber en el sector del taxi... Muchos

sectores se están transformando, lo cual plantea nuevos paradigmas a las compañías, que se ven obligadas a plantearse un cambio. Este cambio ha de empezar por las personas con la finalidad de que se vayan adaptando a estos nuevos modelos de gestión que les van a permitir ser más eficientes, teniendo en cuenta qué soportes y estructuras TI van a permitir conseguir estos objetivos. De manera que la integración de procesos de IA o *machine learning*, *cloud* y analítica van a permitir tomar mejores decisiones, y automatizar otras tareas que permitan realizar otras labores distintas a las personas, y luego soluciones que van a ayudar a automatizar procesos y a proporcionar una mayor visibilidad para tomar mejores decisiones. También destaca la facilidad de integrar otros muchos sistemas de información fuera de Workday con sistemas como el nuestro para que, trabajando conjuntamente, proporcionen la visibilidad que desea una empresa obtener para responder a preguntas de negocio relacionadas con su propio crecimiento”.

cios que han sido desarrollados para trabajar de manera conjunta. Somos fervientes defensores de la comunidad de desarrollo”, afirmaba Erin Jang responsable de desarrollo de Workday Cloud Platform, al tiempo que anunciaba que la nueva plataforma estará disponible a partir de 2018.

Aneel Bhusri, cofundador y CEO de Workday junto con Chano Fernández, vicepresidente ejecutivo global de operaciones de la organización, efectuaban un repaso a la evolución de una firma que gestiona a día de hoy 1.800 clientes y 26 millones de trabajadores a través de su plataforma Human Capital Management. “Hoy lanzamos nuevos productos y servicios de la mano de nuestros *partners* tecnológicos, quienes colaboran con Workday en el desarrollo de sistemas que responden a las demandas de las grandes tendencias. 26 millones de personas son controladas por Workday a diario a través de una plataforma *cloud* en modalidad SaaS, con un grado de satisfacción por parte de nuestros clientes que asciende al 98%”, afirmaba Aneel Bhusri, máximo ejecutivo de una compañía que cuenta con cerca de 7.400 empleados en todo el mundo.

Por su parte, Chano Fernández anunciaba la incorporación de elementos que contribuyen a que las firmas aceleren sus procesos de digitalización. “Como respuesta a esta confianza depositada por la comunidad de usuarios, desde Workday ponemos en marcha dinámicas iniciativas de incorporación de nuevos servicios disruptivos que marcan tendencia como Workday Security, Workday Workflow, Workday AI, Workday Machine Learning, Workday Natural Language Processing, además de la incorporación de una serie de capacidades que convierten a la plataforma de Workday en un sistema más inteligente”.

El futuro de las aplicaciones de Workday, según Fernández, viene marcado por la integración de analítica de datos y analítica de espacio en el sistema central de desarrollo de Workday, Power to 1, por lo que ya están ofreciendo *dashboards-as-a-service* y, en un futuro cercano, integrarán procesos de *big data* que proporcionen valor al dato. En el apartado de gestión de negocio, la firma está estudiando la incorporación de un plan de adquisición de talento, con la finalidad de proporcionar indicadores KPI en el apartado de talento y rendimiento. **CW**