

"Hay que adoptar la tecnología que genera valor, no la que solo añade complejidad"

Adriana Sola CEO de Altim

Desde hace más de 25 años, Altim es un referente en el mundo del acompañamiento a las empresas en sus procesos de transformación digital. Hablamos de su filosofía con su CEO, Adriana Sola.

¿Cuáles fueron los orígenes de la empresa y cuál es su foto actual?

Con más de dos décadas de trayectoria, el objetivo inicial de Altim fue ayudar a las empresas a ordenar sus procesos y ganar eficiencia mediante la implantación de soluciones SAP. Ese foco se ha mantenido y se ha ampliado. Hoy somos un socio tecnológico de referencia, con presencia de servicio en más de 15 países, más de 300 clientes activos y un portafolio que incluye implantaciones de sistemas de gestión SAP, migraciones al ERP CLOUD de SAP (S/4HANA), servicios gestionados, ciberseguridad, soluciones cloud propias e implantaciones de SAP S/4HANA Public Cloud.

Esta evolución pretende dar respuesta a un mercado en el que la digitalización se ha convertido en la palanca para mejorar la eficacia de los procesos internos de las empresas. En este contexto, nos hemos posicionado como un partner SAP capaz de acompañar tanto en la fase de diseño estratégico como en la operación diaria, algo cada vez más relevante para compañías que busquen resultados tangibles, orientación al negocio, así como estabilidad y seguridad tecnológica.

¿Cómo aplican la filosofía de soluciones a medida en sus proyectos?

Cuando hablamos de soluciones a medida, no nos referimos a desarrollos complejos o a la creación de sistemas paralelos. Nuestro enfoque consiste en adaptar las mejores prácticas de SAP a las particularidades de cada organización mediante aceleradores propios, metodologías flexibles y verticales sectoriales preconfigurados. SAP es un sistema normalizado de gestión, altamente probado en múltiples sectores, y sin duda constituye una excelente base para fijar los procesos de gestión de cualquier organización.

Esto nos permite abordar proyectos con mayor predictibilidad, manteniendo una base estándar y evitando la complejidad excesiva que ha lastrado históricamente a muchos entornos ERP. En términos prácticos, esto significa mayor éxito en las implantaciones de SAP, diseñando procesos que respondan a las

necesidades reales del negocio y no solo a la arquitectura del software.

¿Cuál es el error más común de las empresas al abordar la transformación digital?

El error más común radica en que muchas empresas tratan la transformación digital como una simple actualización técnica —especialmente en proyectos de paso a la nube o de migración a SAP S/4HANA— sin revisar procesos, modelo de datos ni competencias internas. Para nosotros, la clave está en entender la migración tecnológica como una oportunidad para repensar la organización. De lo contrario, se corre el riesgo de "llevar los problemas a la nube": modelos obsoletos, falta de integración, flujos ineficientes o dependencia de desarrollos heredados. Por eso consideramos fundamental el análisis inicial, la definición del "to-be" y una gestión del cambio estructurada.

¿Cómo equilibran innovación tecnológica con resultados tangibles para el cliente?

En un mercado saturado de tendencias —IA generativa, automatización, data lakes, plataformas low-code— resulta fundamental distinguir entre lo que genera valor y lo que solo añade complejidad. El equilibrio se logra combinando innovación continua, propia de los entornos cloud y de S/4HANA, con



una operación robusta y medible: servicios gestionados con SLA estrictos, modelos de soporte proactivo, analítica en tiempo real y mejoras recurrentes. Nuestro objetivo es que la tecnología evolucione sin interrumpir el negocio y, sobre todo, que cada avance se traduzca en eficiencia, reducción de costes o agilización de procesos.

¿Qué sectores muestran más dinamismo o retraso en digitalización y por qué?

La velocidad de digitalización varía notablemente entre industrias. Los sectores más dinámicos son aquellos con mayor presión competitiva y necesidad de agilidad: servicios profesionales, empresas de consumo y organizaciones con fuerte crecimiento internacional. En estos casos, destaca la adopción de soluciones cloud como el erp de SAP en la nube (S/4HANA Public Cloud), que permiten escalar sin grandes inversiones iniciales.

Adriana Sola defiende que la transformación digital no debe limitarse a una actualización técnica, sino a una oportunidad para repensar la organización

Con presencia en más de 20 países y 300 clientes, ¿qué les permite competir frente a grandes consultoras internacionales?

Nos hemos consolidado gracias a un modelo basado en la especialización, la cercanía y los resultados medibles. No aspiramos a competir en volumen, sino en calidad: contamos con equipos senior, tiempos de implantación ajustados, meto-

dologías probadas y un porcentaje muy alto de fidelización de clientes. Nuestro foco en SAP —sin dispersarnos en decenas de tecnologías— nos permite mantener un nivel de profundidad técnica difícil de igualar por consultoras generalistas.

¿Qué papel juegan las soluciones SAP/ERP en la eficiencia y competitividad de sus clientes?

Para nosotros, el ERP es el núcleo operativo de cualquier organización moderna. Finanzas, compras, ventas, logística, planificación, fabricación y cumplimiento conviven en un único sistema integrado. La normalización de procesos y el dato único son la base necesaria para conseguir un sistema analítico y predictivo, capaz de ofrecer información en tiempo real y de automatizar una parte creciente del ciclo operativo. Esto se traduce en cierres financieros más rápidos, cadenas de suministro más visibles y decisiones basadas en datos, no en intuiciones.

¿Qué proyectos están impulsando actualmente su crecimiento?

Actualmente, nuestro mayor motor de crecimiento procede de cinco líneas: conversiones a S/4HANA, implantaciones de SAP S/4HANA Public Cloud para el mid-market, soluciones sectoriales propias, servicios gestionados y proyectos de ciberseguridad y gestión de datos. Todas ellas responden a una demanda creciente: las empresas quieren plataformas estables, escalables y siempre actualizadas.

¿Cómo ve el panorama de la consultoría tecnológica en España en los próximos años?

De cara a los próximos cinco años, prevemos un mercado cada vez más orientado al cloud, a la automatización y a los servicios gestionados. El "dato" se ha convertido en un pilar imprescindible del desarrollo empresarial. La especialización será clave: los clientes buscan partners capaces de unir tecnología, procesos y gobierno del dato en un mismo discurso. La tendencia apunta hacia consultoras que aporten profundidad, no solo disponibilidad, y que midan su éxito en el retorno de negocio, no en las horas de proyecto.



altim.es