

"PENTOS y PROVIDE unen fuerzas para liderar la gestión del talento"

Fernando Luengo Country manager de PENTOS

La reciente adquisición de PROVIDE por parte de PENTOS marca un nuevo paso en la consolidación del mercado de soluciones tecnológicas para la gestión del capital humano en España

Con esta operación, PENTOS refuerza su presencia en el mercado nacional y amplía su propuesta de valor en el ámbito de HCM, un área clave para las empresas en un contexto de transformación organizativa y digitalización.

La adquisición de PROVIDE ha supuesto la entrada y consolidación de PENTOS en el mercado español. ¿Qué objetivos estratégicos se persiguen con esta operación?

La fusión con PROVIDE nos permitió acelerar nuestra presencia en España con un equipo local consolidado y conocimiento profundo del mercado. Nuestro objetivo estratégico es convertirnos en el socio tecnológico de referencia en soluciones de Gestión del Capital Humano (HCM), aportando innovación, cercanía y experiencia global adaptada a las necesidades locales.

Desde su punto de vista, ¿qué aporta PENTOS al mercado español de soluciones de Gestión del Capital Humano que no estuviera cubierto hasta ahora?

Aportamos una combinación muy sólida de especialización en HCM, enfoque internacional y una visión integral de los procesos de personas. PENTOS no se limita a implantar tecnología, sino que acompaña a las organizaciones en la definición de modelos de talento alineados con su estrategia de negocio. Como Partner de SAP, contamos además con una amplia experiencia en SuccessFactors, lo que nos permite ofrecer soluciones preconfiguradas como LaunchNOW! y LaunchPAY! que son robustas, escalables y adaptadas tanto a grandes corporaciones como a compañías en crecimiento.



¿Qué retos específicos detectan en las empresas españolas en materia de gestión del capital humano y cómo planea PENTOS abordarlos desde España?

Detectamos retos relacionados con la digitalización de procesos, la adaptación a nuevos modelos de trabajo y la necesidad de atraer y fidelizar talento en un mercado muy competitivo. Sorprendentemente, a día de hoy seguimos encontrando empresas que gestionan el ciclo de vida del empleado de manera muy "manual". También identificamos empresas cuyos softwares de RR.HH. locales han dejado de evolucionar al ritmo de las necesidades actuales, así como compañías que cuentan con numerosas soluciones tecno-

lógicas para los distintos procesos (hard y soft) implantadas de manera aislada y poco integrada. Por otro lado, vemos esencial aprovechar los beneficios de la IA alimentándola de datos estructurados; los sistemas de nómina son una fuente de información muy fiable para ello, pero requieren estar implementados sobre una tecnología avanzada.

Tras la integración, ¿qué papel jugará el equipo local dentro de la estrategia internacional de PENTOS?

El equipo local jugará un papel clave como centro de excelencia para el mercado español y como punto de apoyo para proyectos internacionales. Su conocimiento del mercado, junto con la experiencia global de PENTOS, nos permitirá ofrecer un servicio homogéneo y de alta calidad a clientes con presencia en varios países.

Mirando al medio plazo, ¿cuáles son los principales objetivos de PENTOS en España y qué evolución prevén para el mercado de HCM en los próximos años?

Nuestro objetivo es consolidarnos como líderes en soluciones HCM en España, ampliar nuestra cartera de clientes y seguir creciendo de forma sostenible. Creemos que el mercado evolucionará hacia soluciones cada vez más integradas, inteligentes y orientadas a la experiencia del empleado, con un uso intensivo de datos y analítica. En ese contexto, PENTOS, como SAP Gold Partner, está muy

bien posicionada para acompañar a las empresas en esta evolución.

El HCM es el eje de su propuesta. ¿Cómo ayudan sus soluciones a gestionar mejor el talento en un entorno de cambio constante y escasez de perfiles clave?

Nuestras soluciones permiten a las empresas tener una visión completa y en tiempo real del ciclo de vida del empleado: desde la atracción y selección, pasando por la contratación, la gestión administrativa y de nómina, hasta el desarrollo, la evaluación del desempeño y la fidelización. En un contexto marcado por los avances de la Inteligencia Artificial, la escasez de perfiles y la necesidad de adaptarse rápidamente a los cambios, herramientas como SAP SuccessFactors facilitan la identificación de talento interno, la planificación de la sucesión y el desarrollo de competencias clave, apoyando una gestión mucho más proactiva y basada en datos.

Más allá de la tecnología, ¿qué papel juega la consultoría y el acompañamiento al cliente en los proyectos de HCM que desarrolla PENTOS?

La tecnología es solo una parte del éxito. Nuestra propuesta de valor en consultoría asegura que cada proyecto esté alineado con la cultura y objetivos del cliente. Acompañamos en todo el ciclo: diseño, implementación, adopción y evolución, garantizando que la inversión se traduzca en valor real para la organización.

En un contexto en el que las áreas de Recursos Humanos están cada vez más alineadas con la estrategia de negocio, ¿cómo contribuyen sus soluciones a mejorar la toma de decisiones y la productividad?

Nuestras soluciones proporcionan información fiable que permite a RR. HH. anticiparse y tomar decisiones mejor fundamentadas. A través de analítica avanzada e integración con el resto del ecosistema SAP, los responsables pueden medir el impacto de las políticas de personal en los resultados del negocio, optimizar procesos y liberar tiempo para actividades de mayor valor añadido, lo que se traduce directamente en un aumento de la productividad.

PENTOS cuenta con soluciones en GRC y analítica corporativa. ¿Cómo complementan estas áreas a su oferta principal de HCM y en qué tipo de clientes tienen mayor encaje?

Las soluciones de GRC y analítica corporativa refuerzan la gobernanza y el cumplimiento normativo, aspectos críticos en entornos regulados. Suelen tener un mayor encaje en grandes empresas y grupos internacionales que buscan una gestión integrada y coherente de personas, procesos y datos. Son especialmente valiosas en sectores como banca, energía y telecomunicaciones, donde la gestión del riesgo y la transparencia son prioritarias.

Desde la perspectiva del cliente, ¿qué beneficios tangibles observan en términos de eficiencia operativa, reducción de costes o mejora del desempeño organizativo?

Los clientes destacan mejoras claras en la eficiencia de los procesos de RR. HH., una reducción significativa de tareas manuales en las áreas "hard" y una mayor transparencia en la gestión del talento. También observan una mejor experiencia del empleado y una mayor capacidad para identificar y desarrollar talento interno, lo que repercute positivamente en el desempeño organizativo y en la retención de perfiles clave.



El Equipo de Pentos en las oficinas de SAP de Barcelona

pentos

pentos.com