

“Las empresas industriales no necesitan más tecnología, sino mejores resultados”

Dean Forbes CEO de Forterro

La inteligencia artificial ya no es una promesa para la industria, sino una herramienta para mejorar resultados. Forterro apuesta por aplicarla a problemas operativos concretos y medibles. Para conocer esta estrategia, hablamos con su CEO, Dean Forbes.

Para los lectores que quizá no conozcan Forterro, ¿cómo describiría la empresa?

Forterro es un líder europeo en software industrial y, cada vez más, una empresa que ayuda a los negocios industriales a transformar la IA en un valor operativo práctico. Damos servicio a las compañías que fabrican, trasladan y mantienen los productos de los que depende la economía: fabricantes, mayoristas y distribuidores que operan en mercados especializados y, a menudo, complejos. Nuestro papel es colaborar con esos clientes para entender dónde la IA puede mejorar realmente el rendimiento y, después, proporcionarles el software, los datos y la inteligencia operativa que necesitan para gestionar sus negocios con mayor resiliencia, eficiencia y confianza.

Lo que diferencia a Forterro es su enfoque. Estamos profundamente integrados en el mercado medio industrial europeo, trabajando con empresas que tienen flujos de trabajo, requisitos y compromisos con sus clientes muy específicos. Esa proximidad es importante para la IA. Significa que podemos partir de problemas operativos reales, probar soluciones con los clientes, medir los resultados y escalar aquello que funciona. La tecnología genérica no es suficiente para este mercado. El valor proviene de un software que comprende el entorno del cliente, se adapta a sus operaciones y le ayuda a tomar mejores decisiones cada día.

España es un mercado importante para Forterro. ¿Cuál es su presencia actualmente en el país?

España es un mercado importante para nosotros porque combina una sólida base industrial con un claro interés por soluciones de software modernas y prácticas. A través de Abas e Inology contamos con una pre-

Forterro apuesta por integrar la inteligencia artificial en los procesos industriales para generar mejoras operativas y financieras medibles

La compañía refuerza su presencia en España con Abas e Inology y avanza hacia un modelo de plataforma que combina software, datos, automatización e IA.

sencia local significativa, relaciones consolidadas con los clientes y una plataforma para seguir invirtiendo.

Nuestra ambición en España es aprovechar esa fortaleza local. Abas nos proporciona una sólida base ERP para las empresas industriales, mientras que Inology amplía nuestras capacidades en áreas como la digitalización y la automatización de procesos empresariales. Juntas, nos permiten apoyar a las compañías españolas con tecnología alineada con la forma en que trabajan hoy, al tiempo que les ayudamos a prepararse para el nivel de automatización, conectividad e inteligencia que necesitarán mañana.

¿Hacia dónde se dirige Forterro como empresa?

Forterro está avanzando de forma decidida hacia un modelo Platform First. Esto significa aportar una mayor coherencia,



capacidades compartidas e innovación a toda nuestra cartera de productos, preservando al mismo tiempo la especialización que nuestros clientes valoran en cada solución. Nuestra plataforma, denominada MyForterro.ai, es fundamental para esta estrategia.

MyForterro.ai está diseñada para acercar la nube, los datos, la automatización y la IA a los flujos de trabajo diarios de las empresas industriales. El objetivo es sencillo: ayudar a los clientes a detectar antes lo que está ocurriendo en su negocio, comprender su significado y actuar con mayor rapidez. Para las compañías industriales, esto puede traducirse en proteger los márgenes, mejorar la planificación, reducir el trabajo manual, acelerar la elaboración de presupuestos o identificar problemas operativos antes de que se conviertan en problemas financieros.

La inteligencia artificial se ha convertido en un tema central en toda la industria del software. ¿En qué se diferencia el enfoque de Forterro respecto a la IA?

Nuestro enfoque de la IA se basa en resultados demostrados por los clientes. No pedimos a nuestros clientes que crean en una promesa abstracta. Estamos incorporando capacidades reales de IA en entornos reales de clientes, utilizando datos opera-

tivos reales y midiendo los resultados.

Esto es importante porque las empresas industriales no pueden permitirse espectáculos tecnológicos sin impacto real. Necesitan soluciones que mejoren de forma medible la producción, la planificación, las finanzas, las ventas, el soporte y la atención al cliente. Por ello, nuestro trabajo en IA se centra en casos de uso prácticos que ya están en funcionamiento o en fase de prueba con clientes, no en demostraciones genéricas. La diferencia es que empezamos por el problema operativo, demostramos el valor y después ampliamos aquello que funciona.

Uno de los primeros casos de éxito con clientes proviene de España. ¿En qué consiste?

Una de nuestras primeras colaboraciones con clientes fue con Julián Soler, un importante exportador español de concentrado de zumo de uva. Trabajando estrechamente con el equipo de Abas, la empresa implementó un microservicio de IA para optimizar la mezcla de mosto de uva en producción. La oportunidad identificada es considerable, con un ahorro anual estimado de hasta un millón de euros.

La cuestión importante no es solo la magnitud de la cifra. Lo realmente importante es cómo se genera ese valor. Proviene del uso de la inteligencia dentro del

flujo operativo del negocio, ayudando a las personas a identificar ineficiencias, anticiparse a los problemas y tomar mejores decisiones en el momento adecuado. Ahí es donde la IA se convierte en una herramienta verdaderamente útil para las empresas industriales.

¿Cuál es su visión para el futuro?

Nuestra visión es ayudar a las empresas industriales a tomar mejores decisiones. Eso significa proporcionarles software fiable, datos más sólidos, inteligencia práctica y un mayor control sobre sus operaciones. El mercado medio industrial europeo está lleno de empresas ambiciosas, con una gran experiencia, sólidas relaciones con los clientes y realidades operativas complejas. La misión de Forterro es ayudar a estas organizaciones a competir, adaptarse y crecer.

España es una parte muy importante de esa historia. Con Abas, Inology y nuestra estrategia más amplia Platform First, contamos con la presencia local, las capacidades de producto y el enfoque de inversión necesarios para apoyar a las empresas industriales españolas en esta nueva etapa de rendimiento impulsado por la digitalización y la inteligencia artificial.