

# LOW CODE

LA REVOLUCIÓN EN  
EL DESARROLLO Y ENTREGA DE  
APLICACIONES DE NEGOCIO

# AGILIDAD Y TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA: APUESTAS DE MUCHAS EMPRESAS TRAS LA PANDEMIA

ANTE UNA NUEVA REALIDAD EN LA QUE LO DIGITAL SE HA CONVERTIDO EN MUCHOS CASOS EN EL ÚNICO CANAL DE INTERACCIÓN CON LOS CLIENTES, ES FUNDAMENTAL QUE LAS EMPRESAS SE REINVENTEN Y ADAPTEN A UNA VELOCIDAD NUNCA ANTES VISTA PARA ASEGURAR NO SÓLO SU SUSTENTO SINO TAMBIÉN SU SUPERVIVENCIA.

**T**endríamos que volver a la Segunda Guerra Mundial para ver una crisis económica tan severa como la que estamos experimentando actualmente. Según los datos del [Banco Mundial](#), como resultado de las medidas preventivas impuestas por varios países para contener el brote del COVID-19, se espera que la economía mundial disminuya en un 5,2% sólo en 2020, con una contracción del 9,1% en Europa y del 6,1% en Estados Unidos y Japón. Con la vista puesta en una nueva realidad en la que lo digital se ha convertido en numerosos casos en el único canal de interacción posible con los clientes, resulta fundamental que las empresas se reinventen y se adapten a una velocidad nunca antes vista para asegurar, no sólo su sustento, sino también su supervivencia.

Con esta realidad en mente, en la primavera de este año OutSystems encuestó a más de



2.200 líderes y profesionales de las tecnologías de la información de todo el mundo para ver la rapidez con la que las empresas están respondiendo a los cambios y qué tácticas están utilizando para aumentar su capacidad de adaptación. Los resultados están disponibles en el informe [The Speed of Change](#), elaborado en medio de una pandemia causada por el COVID-19, y en él se trabajó a nivel mundial y por zonas geográficas.

En cuanto a la región del sur de Europa (que incluye a Francia, Italia, Portugal y España), el informe muestra que el 23% de las empresas del sur del continente apuestan por la agilidad y la aceleración de la innovación para superar la crisis del COVID-19. De hecho, el informe destaca que la confianza empresarial ha sido

la principal afectada, lo que plantea serias dudas sobre la “nueva normalidad”. Sin embargo, también demuestra que se reconoce que las mejoras en la agilidad y la capacidad de innovación son factores clave para el liderazgo en tiempos de incertidumbre.

### **APLICACIONES EMPRESARIALES**

Impulsados por estos dos ejes, el 65% de las empresas tiene 10 o más aplicaciones en desarrollo y planificadas para 2020, y el 29% cuenta con más de 25 aplicaciones planificadas para este año también. Es en el sector financiero donde se realiza el mayor esfuerzo de innovación, ya que el 88% de las empresas dispone de más de 10 aplicaciones previstas para 2020.

Mirando hacia el futuro, la velocidad es ahora el mayor foco de atención de las em-

## **UNA REALIDAD COMÚN A TODAS LAS EMPRESAS ES LA NECESIDAD DE CENTRARSE EN LA ENTREGA DE VALOR AL NEGOCIO Y AL CLIENTE, PARA CONVERTIRSE EN VERDADEROS LÍDERES EN AGILIDAD**

presas, basado en la necesidad de asegurar que sus equipos de desarrollo tengan una vía rápida para la innovación. Con ese fin, el 61% de las empresas encuestadas indican que la tecnología de la nube es la que les permitirá estar a la cabeza, así como la tecnología low code (44%).

En el informe también se menciona la contratación: el 40% de las empresas aumentaron sus equipos para el desarrollo de aplicaciones en el último año, pero sólo el 15% dice que es fácil contratar a este tipo de profesionales. ■

## **LA CLAVE DE LA VELOCIDAD**

La velocidad es la palabra clave. Las empresas que se centran en las necesidades de sus clientes y ofrecen a sus desarrolladores oportunidades de innovación y rapidez serán las más eficaces para hacer frente a los desafíos del cambio. Algunas empresas ya están en esta etapa, donde están innovando continuamente para ser las más competitivas y las más rápidas. Otras todavía tienen un largo camino por recorrer.



# LA IMPORTANCIA DE LOS DESARROLLOS LOW CODE PARA EL FUTURO DE LAS ORGANIZACIONES

Las empresas actuales se enfrentan a un reto cada vez mayor para asegurar su supervivencia, en un mercado cada vez más exigente y cambiante. Los modelos tradicionales de negocio saltan por los aires, y ha quedado evidenciado recientemente que las empresas necesitan adaptarse a la velocidad de la luz para poder seguir en la brecha. Necesitan esa agilidad para poder alcanzar la disrupción que les permita ser diferenciales y brillar sobre el resto de los competidores.

Para alcanzar ese objetivo las empresas deben focalizarse en sus clientes y en sus procesos de negocio, la tecnología y las aplicaciones nunca pueden ser un condicionante a la hora de desarrollar un negocio. El uso adecuado de las tecnologías facilitará el camino hacia la disrupción, pero nunca hay que olvidar que el foco debe estar en el cliente y en

cómo deben adaptarse las organizaciones para satisfacer las demandas de sus clientes. La necesidad de tener las organizaciones centradas en los clientes implica disponer de soluciones personalizadas, por lo que hay que ofrecer un traje a medida para que su experiencia sea única.

## AGILIDAD Y DESARROLLO LOW CODE

Por otro lado, los ciclos de tiempo han cambiado y se necesita agilidad para poner en marcha las nuevas soluciones. La combinación de soluciones personalizadas y reducción del time to market es una bomba de relojería, y para poder solucionar este complicado reto debemos apoyarnos en plataformas de desarrollo low code, de las que OutSystems es un líder indiscutible.

OutSystems nos permite cumplir con los principales objetivos que

toda aplicación debe tener en este complicado contexto: rapidez en el desarrollo, fiabilidad en la puesta en producción, escalabilidad de las soluciones y seguridad.

En pocos años, el uso de las plataformas low code no será una opción. Aquellas organizaciones que no las hayan adoptado como parte de su estrategia digital se encontrarán en una clara desventaja competitiva con el resto de las organizaciones de su sector. Por eso es importante adoptar estas plataformas lo antes posible y aprovechar el gran potencial que ofrecen y su rápida curva de aprendizaje, para poder entregar soluciones diferenciales en tiempos récord.

## EL ROL DEL PARTNER ADECUADO

El papel de los integradores como Sothis es fundamental, ya que sabemos trasladar las necesidades de

nuestros clientes a las aplicaciones que necesitan en cada momento. Les ofrecemos todo nuestro conocimiento, tanto técnico como sectorial, y ponemos a su disposición personas con un alto grado de certificación en el uso de OutSystems.

Sin duda estamos viviendo una época de cambios sin precedentes. La elección de los compañeros de viaje adecuados marcará la diferencia, y hará que el camino hacia la disrupción se haya transitado de una manera más fácil o compleja. Es imprescindible apoyarse en tecnologías de solvencia contrastada y en equipos enfocados al cliente y basados en el conocimiento, algo en lo que tanto OutSystems como Sothis son líderes en su mercado.



**GUILLEM GIMÉNEZ BADIA**

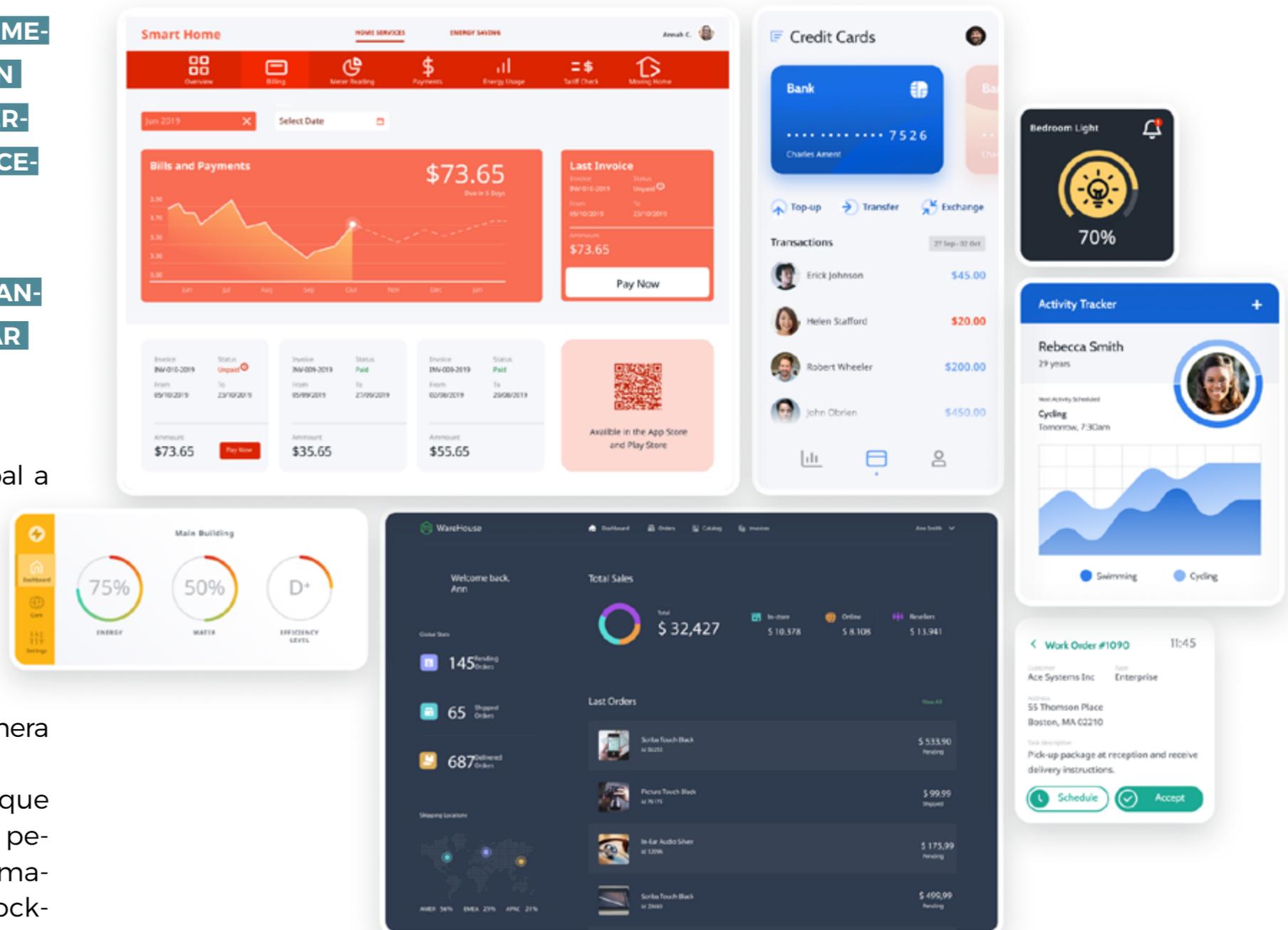
DIRECTOR DE SOLUCIONES Y DESARROLLO EN SOTHIS

# LAS PALANCAS QUE IMPULSAN LA DISRUPCIÓN

EN LOS ÚLTIMOS AÑOS HEMOS VISTO NUMEROSAS EMPRESAS QUE SE ENFRENTABAN A UNA INTENSA COMPETENCIA EN EL MERCADO, PERO LA FORMA EN QUE ESTÁ SUCEDIENDO EN ESTOS MOMENTOS ES MUY DIFERENTE A LO QUE HABÍAMOS VISTO HASTA AHORA. ¿Y CÓMO ESTÁN AFRONTANDO ESTA REALIDAD EN PRO DE ALCANZAR LA TAN SOÑADA DISRUPCIÓN?

Sabemos que la competencia es global a través del comercio electrónico, pero lo que estamos observando ahora es que empresas que no eran vistas como una competencia tradicional en un mercado en particular se están readaptando a cualquier sector que muestre valor económico. Y pueden hacerlo de una manera muy rápida y exitosa.

Todos tenemos la referencia de Netflix, que facilitó a los consumidores el alquiler de películas y fue capaz de competir de una manera disruptiva con empresas como Block-



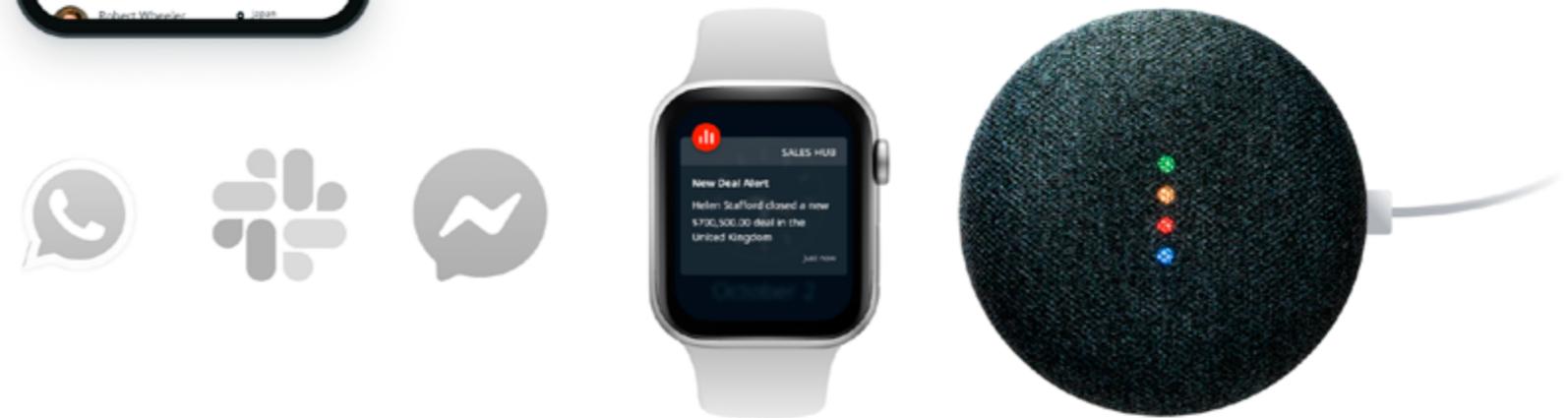
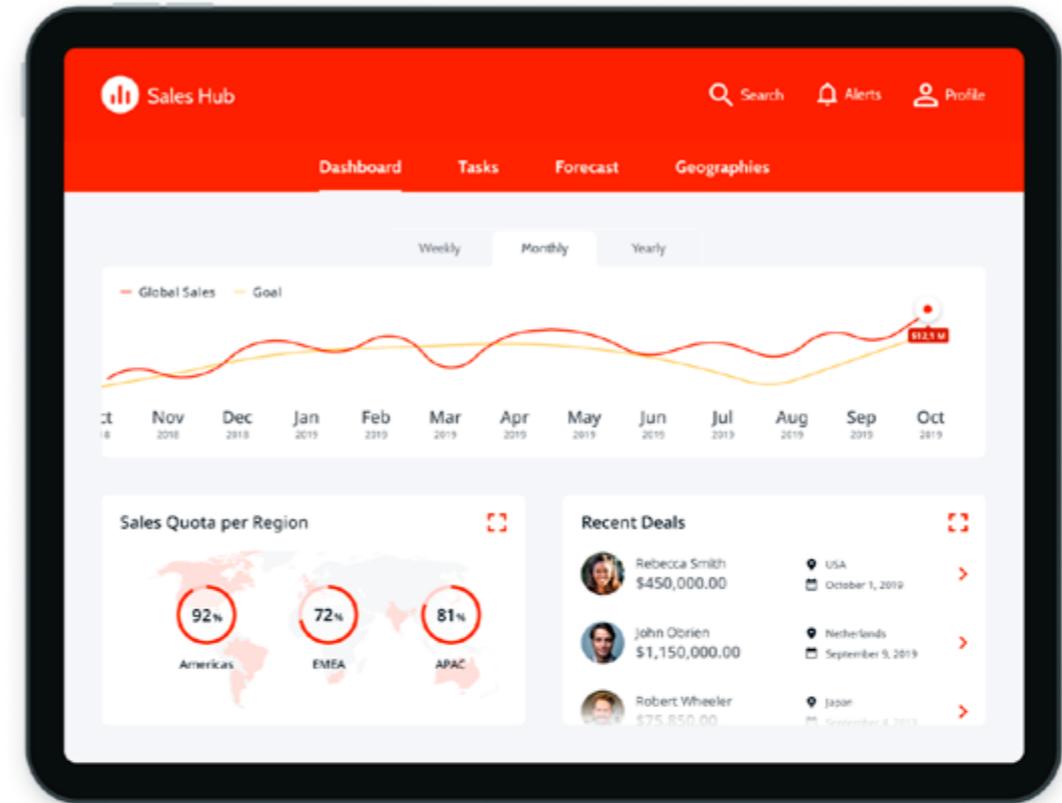
buster. Pero, la cosa no termina ahí. Netflix también ha entrado en el sector de la producción de series y películas, compitiendo con los productores y distribuidores de películas más grandes del mundo. Blockbuster nunca lo hubiera logrado. Los ganadores están hechos para el cambio. Igual que Netflix en su sector, también Uber ha emprendido una completa disrupción en el mercado en el que actúa.

Si echamos un vistazo y examinamos lo que está sucediendo en el mercado, podemos ver cuán intensa se ha vuelto la competencia en los últimos años.

Hace tan solo una década, la cantidad de organizaciones que lograban una capitalización de mercado de mil millones de dólares era muy escasa. Sin embargo, en los últimos años esto se ha disparado debido a la habilitación de la tecnología en el entorno de los servicios en la nube, el alto ancho de banda en los dispositivos móviles y las nuevas formas de hacer comercio digitalmente.

En una encuesta reciente observamos que 19 organizaciones llegaron a una capitalización de mil millones de dólares en menos de un año. ¿Qué está ocurriendo? ¿Qué hace a estas empresas tan diferentes? Lo que ocurre es que estas organizaciones (los disruptores) ya no solo compiten con los presupuestos de los consumidores en un mercado único,

están compitiendo por cada euro que gasta un consumidor, en todos los mercados, ofreciendo productos y servicios relevantes de una manera muy rápida y con una experiencia de los clientes sencilla y sin fricciones ni contratiempos.



### RADIOGRAFÍA DEL DISRUPTOR

Y ¿cuáles son las características que tienen estas empresas? En primer lugar, están centradas en el cliente: estas empresas están completamente orientadas hacia sus clientes y todo lo que crean está destinado a satisfacer sus ne-

cesidades. En segundo lugar, tienen agilidad: cada vez que localizan una nueva necesidad no satisfecha, pueden alinear a su gente, sus procesos y la tecnología para satisfacerlas.

Una de las cosas clave en las que se centran estas empresas es acortar la distancia entre lo que ofrecen en términos de productos y servicios y el consumidor potencial. Al eliminar cualquier paso intermedio, hacen que la experiencia del cliente y la capacidad de realizar transacciones sean rápida y amigable. Las

empresas que hacen esto de una manera magistral son continuamente ágiles. Es decir, pueden iterar rápidamente, intentar, fallar, y repetir hasta que tienen éxito. Esa es la forma en que las organizaciones más disruptivas ganan y eso es lo que saben hacer muy bien.

Ellas lo pueden hacer porque tienen una arquitectura moderna altamente integrada, distribuida y débilmente acoplada. La mayoría de las empresas no disponen de este lujo. Además, son capaces de atraer a las personas con

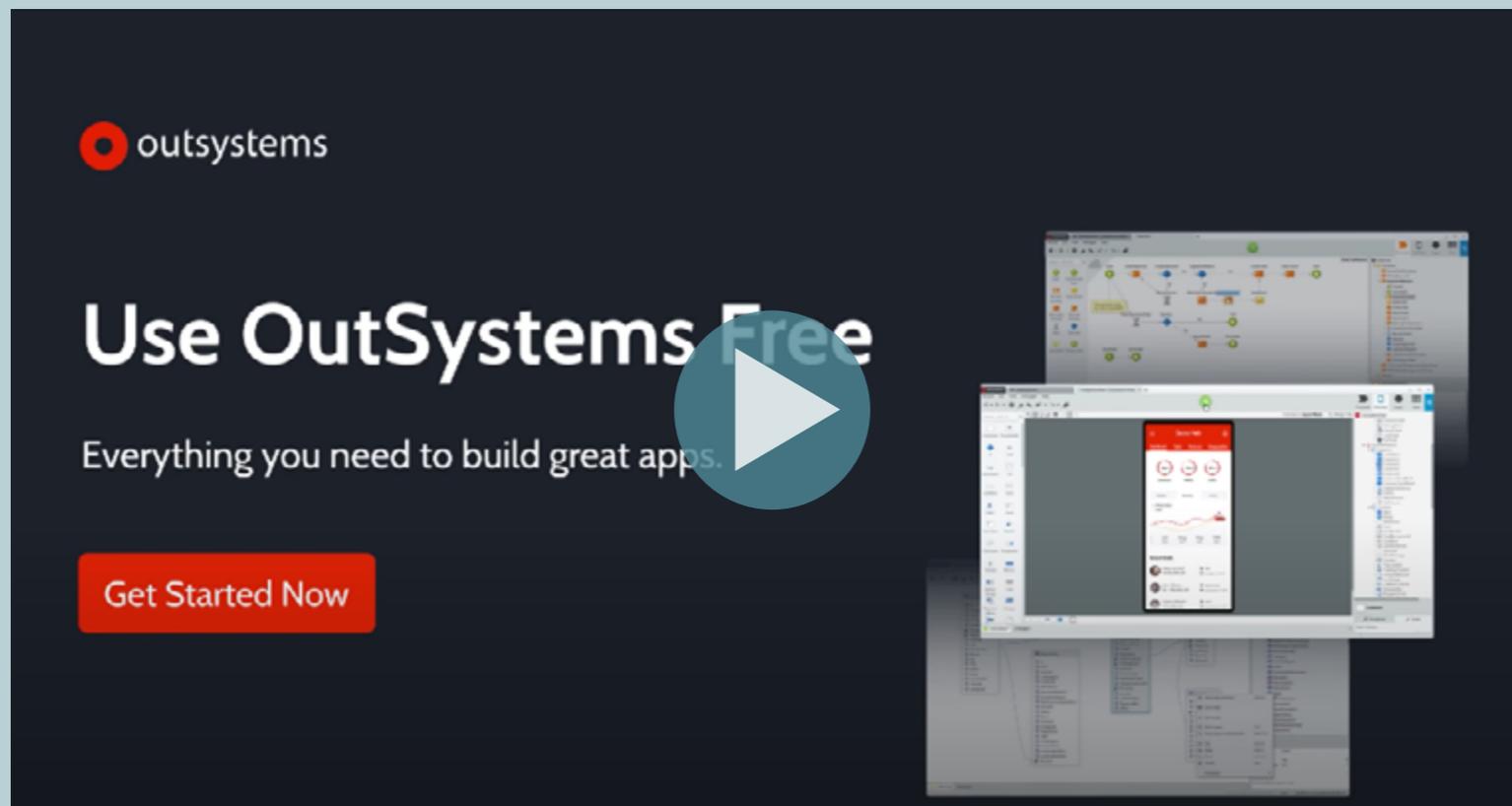
mejor talento y siempre están muy enfocadas en los clientes. En comparación, hay muy pocas empresas en el escenario global que estén tan bien financiadas como Uber, Netflix o Amazon, y que puedan construir sistemas digitales y a la par atraer a los recursos con mejor talento.

### **LA PROPUESTA DE OUTSYSTEMS**

Lo que ofrece OutSystems pasa por utilizar todas las capacidades que tiene y su potencial para que las empresas puedan ser disruptoras en el mercado en el que compiten. Es una única plataforma integrada donde la automatización está incorporada y con un enfoque visual que garantiza que las aplicaciones sean rápidas de crear y cambiar. Permite, además, que las empresas saquen partido de su equipo (utilicen a su gente) y hagan del software personalizado un diferenciador fundamental para su negocio y en su mercado.

Todas las aplicaciones que se crean se ejecutan en una plataforma moderna diseñada para la escalabilidad, la seguridad y el rendimiento. Se integra fácilmente con todos los sistemas de los clientes y también se puede utilizar para reemplazar las plataformas existentes que dan servicio desde hace tiempo y con tecnología ya desfasada (legacy systems).

OutSystems es única en la capacidad para permitir crear una experiencia de consumidor consistente en cualquier canal, y también para

An advertisement for OutSystems. It features the OutSystems logo in the top left corner. The main text reads "Use OutSystems Free" in a large, bold font, with "Free" in a lighter color. Below this, it says "Everything you need to build great apps." A large play button icon is overlaid on the text. At the bottom left, there is a red button that says "Get Started Now". On the right side, there are several overlapping screenshots of the OutSystems development interface, showing various views like a canvas, a data table, and a mobile app preview.

**Full Stack Development Platform UseYourTalent!**

integrar todos los demás sistemas de los que dependen estas experiencias. Por eso proporciona un enfoque que va a permitir a empresas con una organización, con personas, procesos y tecnología establecidos, transformarse en una organización disruptora o innovadora.

Desde OutSystems, basándonos en cuatro pilares clave (experiencia, agilidad, tecnología y talento), permitimos a los clientes centrarse de inmediato en las cosas que importan para su negocio, proporcionando ese foco en el cliente que hoy en día es tan necesario, mejorando sus operaciones internas y externas; y modernizan-

do su tecnología de extremo a extremo para brindar una transformación digital integral.

Con ello el cliente puede lograr mayores beneficios con una generación de valor muy rápida, desde la mejora de los costes y los gastos, pasando por la diferenciación para aumentar la rentabilidad y la cuota de mercado con una capacidad sostenida para la innovación y la expansión continua.

En resumen, OutSystems es una plataforma para todo y para todos, que permite a cualquier organización utilizar el equipo del que ya se dispone para crear el software y las apli-

caciones que son fundamentales y principales para su negocio.

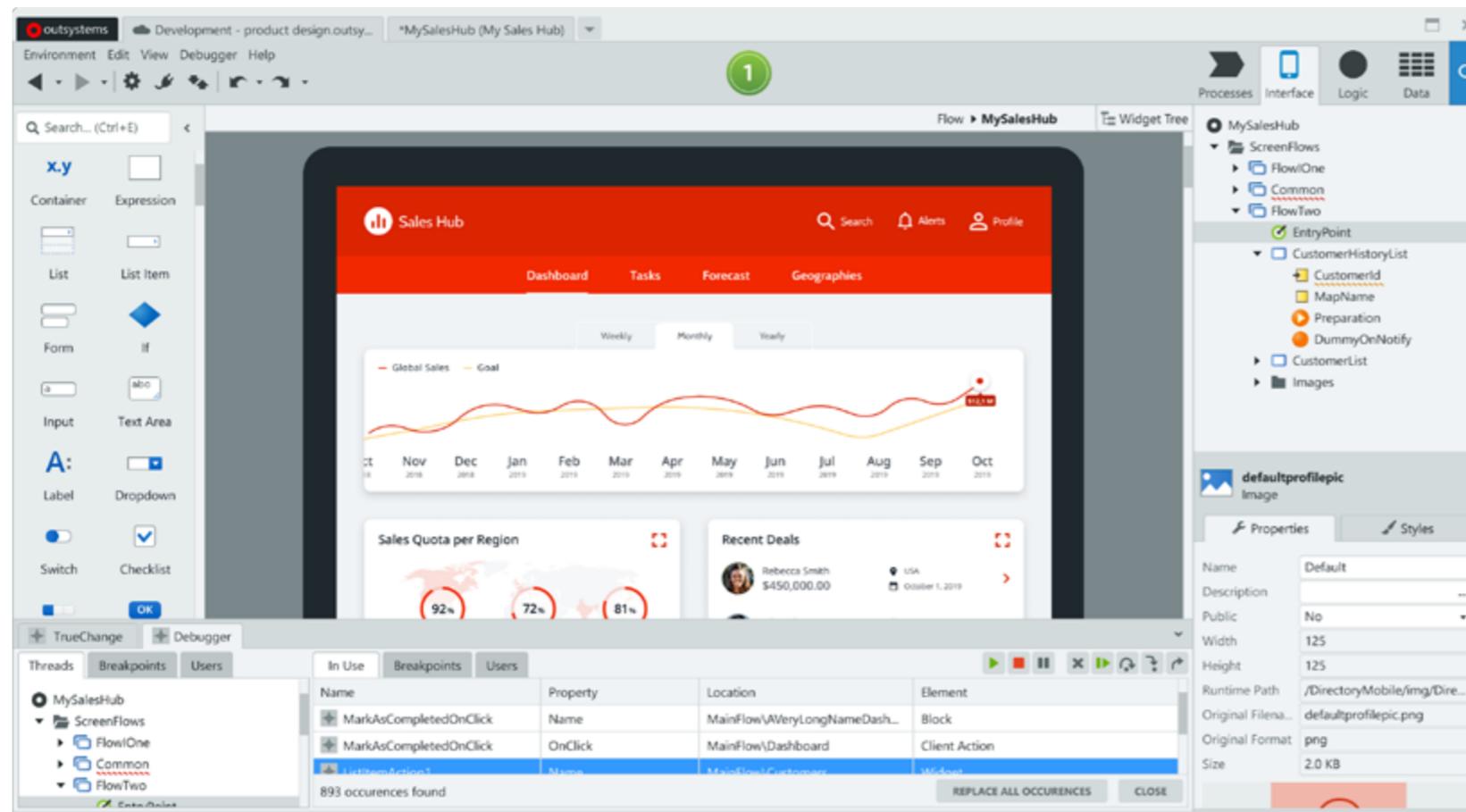
### EL CAMINO A LA DISRUPCIÓN

Como hemos visto, las empresas disruptivas son aquellas que son capaces de alcanzar el éxito de una forma más rápida y con una tasa de éxito mayor. Si bien, el camino hacia la disrupción no es un camino fácil. Hay que tener muy claro el camino que hay que recorrer y en qué grado de madurez se encuentra cada organización para acertar en los pasos a realizar.

En ese camino, estamos observando que las cadenas de consumo se están modificando, aumentando la demanda en compras on-line, seguridad y eficiencia en la cadena de distribución.

Por otra parte, cada vez más, se está potenciando el trabajo en remoto, lo que implica una mayor dependencia de plataformas de colaboración y videoconferencia. Las empresas tienen un grado de deslocalización muy elevado, lo que obliga a tener que trabajar en entornos distribuidos y accesibles desde cualquier lugar del mundo y desde cualquier dispositivo conectado.

Como consecuencia inevitable de este cambio de paradigma, las amenazas y las brechas de seguridad aumentan. Por eso es de vital importancia dotar a todas las soluciones y plataformas de los mecanismos de



seguridad necesarios para asegurar la continuidad del negocio. A todo esto, hay que añadirle una mayor demanda para la automatización de procesos y sistemas.

Y para finalizar, lo que se está observando respecto a las inversiones y los presupuestos de TI es que se ha de controlar de una forma importante el efectivo y el nivel de endeudamiento a corto plazo para asegurar la operación del negocio y su futura viabilidad.

La buena noticia es que plataformas como OutSystems nos ayudan a recorrer este viaje de una forma más rápida, fiable y escalable para que no demos ningún paso en falso, ya que por sus características permite al cliente adaptarse a las nuevas demandas de forma ágil, potenciar el trabajo colaborativo y automatizar los procesos existentes, todo esto con las máximas garantías de seguridad y calidad. Además, permite ajustar la inversión realizada según vayan variando las necesidades de negocio. ■

## EL PAPEL DE SOTHIS

**S**othis aborda el camino hacia la disrupción a través de su propuesta de valor, cubriendo todos los procesos de negocio, desde infraestructuras y comunicaciones, hasta soluciones de negocio personalizadas, aplicando siempre el principio de la seguridad desde el diseño. Esta amplia propuesta de valor le permite abordar

los proyectos de transformación con OutSystems desde todos los puntos de vista, ofreciendo una solución global y que se adapta a las necesidades reales de sus clientes, apoyándose en el alto grado de conocimiento de sus profesionales, avalado por sus equipos certificados en OutSystems.



**Sothis te acompaña en la transformación digital de tu empresa**

**PLATAFORMAS DE APLICACIONES LOW-CODE: redefiniendo la transformación digital**



#ITWebinars

# “SEGUIREMOS INCREMENTANDO NUESTRA PRESENCIA EN EL MERCADO ESPAÑOL”

RUI PEREIRA, CO-FUNDADOR &  
VP DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN OUTSYSTEMS

Son varios los años que OutSystems cuenta con presencia en el mercado español, pero 2018 supuso un antes y después en la trayectoria del proveedor tecnológico en nuestro país. En esta evolución ha resultado vital la alianza con Sothis, que ha invertido en su formación y certificación para estar preparado de cara a los primeros proyectos, y contar con un equipo dedicado y certificado en OutSystems. Rui Pereira, Co-Fundador & VP de Transformación Digital en OutSystems, explica los planes de su compañía en nuestro territorio, así como su visión sobre el proceso de digitalización de las organizaciones.

**¿Cómo podría resumir la presencia de OutSystems en el mercado español?**

La necesidad en la era digital de entregar aplicaciones a los usuarios con mayor rapidez y usabilidad es un tema clave en el mercado para hacer frente a las transformaciones de las empresas en todo el mundo, y el mercado del sur de Europa no es una excepción. España también ha seguido las tendencias del mercado y ha aumentado su demanda de plataformas de low code para acelerar sus proyectos de transformación e innovación.

OutSystems está presente en el mercado español desde hace algunos años, y desde 2018 su presencia ha aumentado fuertemente. El



continuo crecimiento de la comunidad (clientes y socios) de OutSystems en España es una clara evidencia de esta expansión, y se prevé que siga creciendo, ya que las empresas siguen invirtiendo en proyectos de transformación e innovación.

### **¿Cómo ha sido la colaboración con Sothis en España?**

Sothis es un socio con el que hemos estado trabajando en el mercado español con algunas iniciativas conjuntas. Por ejemplo, recientemente realizamos un webinar sobre la disrupción de los modelos de negocio a través de la innovación y la transformación tecnológica. Ellos han invertido en su formación y certificación para estar preparados para sus primeros proyectos y tienen ahora un equipo dedicado y certificado de OutSystems.

### **¿Por qué y cómo considera que OutSystems ha ido ganando importancia y notoriedad, no sólo a nivel mundial sino también en el mercado español?**

OutSystems es una plataforma líder de low code que impulsa el aumento de la productividad en las organizaciones de todo el mundo. OutSystems está reconocida por Gartner como líder en múltiples cuadrantes mágicos, incluyendo Plataformas de Aplicaciones Empresariales de Low Code y Plata-

formas de Desarrollo de Multi Experiencia. Características como la velocidad de desarrollo, la agilidad, el tiempo de despliegue, la escalabilidad y la adaptabilidad son las características clave que permiten a las empresas marcar la diferencia en los mercados en que compiten. Con la plataforma OutSystems, las empresas pueden transformar sus negocios, innovar en la forma de hacer negocio con sus clientes, superar sus retos tecnológicos y hacer crecer su negocio más rápido que nunca.

### **En un futuro próximo, después de la pandemia que vivimos, ¿cómo considera que OutSystems puede acelerar la digitalización de las organizaciones frente a otras soluciones tradicionales?**

La innovación, la transformación y la digitalización son la clave para vivir la realidad post-pandémica y lograr la diferenciación necesaria. Estas claves sólo son posibles con una plataforma completa e integrada que permita a las empresas centrarse en sus puntos débiles, cambiando el negocio de forma más efectiva y asegurando siempre una solución centrada en el usuario. La plataforma OutSystems proporciona una solución mucho más ágil y rápida en comparación con la codificación tradicional y esto la hace diferencial respecto de otras soluciones.

## **“LA INNOVACIÓN, LA TRANSFORMACIÓN Y LA DIGITALIZACIÓN SON LA CLAVE PARA VIVIR LA REALIDAD POST-PANDÉMICA Y LOGRAR LA DIFERENCIACIÓN NECESARIA”**

### **¿Qué mercados/verticales en España están demandando ahora con más entusiasmo soluciones OutSystems?**

La tecnología de OutSystems se utiliza en todos los verticales. Sin embargo, las industrias que presentan una mayor demanda de tecnología de low code dentro del mercado español hasta ahora son: Banca, Seguros, Distribución (Retail), Compañías de Electricidad y Gas, Servicios, Administración Pública, Salud y Construcción. ■



MAMEN PARRA, RESPONSABLE DE DESARROLLO DE APLICACIONES EN SOTHIS

## “EL LOW CODE REDUCE EL TIME-TO-MARKET UN 60% CON RESPECTO A MODELOS TRADICIONALES”

**C**omo explica Mamen Parra, Responsable de Desarrollo de Aplicaciones en Sothis, el low code se posiciona como la palanca de cambio que necesitan las empresas, ya que nos permite desarrollar, mantener, evolucionar y gestionar nuestras soluciones digitales de una forma mucho más ágil y amigable, reduciendo el time-to-market en un 60% respecto al modelo tradicional. El primer paso que Sothis dio como partner de OutSystems fue capacitar y certificar a sus profesionales, formando un equipo con más de 10 desarrolladores certificados, lo cual le posicionó en el top 5 de partners OutSystems en España. Si bien, “Sothis es mucho más: es una empresa que cubre las necesidades de cualquier

cliente de principio a fin, desde la implantación de CPDs, instalación de redes de comunicaciones, puesta en marcha de ERPs y soluciones de productividad hasta el acompañamiento del cliente en el proceso de transformación digital mediante planes de adopción”, apunta Mamen Parra.

**¿Cuál es la visión de Sothis respecto a la tecnología low code?**

El desafiante contexto actual obliga a las empresas, independientemente de su tamaño o sector, a optimizar y escalar su negocio, simplificar operaciones y ofrecer la mejor experiencia de cliente posible. Las organizaciones deben utilizar la inteligencia artificial, la gestión de procesos de negocio y la automatización robótica de procesos si quieren diferenciarse de la competencia de manera

fácil y efectiva. En este punto, el low code se posiciona como la palanca de cambio, ya que nos permite desarrollar, mantener, evolucionar y gestionar nuestras soluciones digitales de una forma mucho más ágil y amigable, reduciendo el time-to-market en un 60% respecto a la forma tradicional.

### ¿Y qué papel juega un integrador de TI como Sothis en este ámbito?

Hoy en día muchas empresas se preguntan: “¿Por dónde empezar? ¿Tenemos que actualizar la infraestructura IT previamente? ¿Cómo lo hacemos? ¿Cuánto va a costar?”. Y difícilmente cuentan con recursos internos lo suficientemente preparados para asegurar su alineamiento con las necesidades del negocio. El papel de Sothis es, por un lado, ayudar a las organizaciones a dar la mejor respuesta a todas estas preguntas acompañándole en su cambio tecnológico y, por otro lado, proveerse de un equipo de desarrollo ágil y cualificado que construya, mantenga y evolucione las soluciones de acuerdo a las necesidades del negocio.

### ¿Cuáles son los puntos fuertes de Sothis como integrador?

El beneficio del cliente es nuestra premisa a la hora de elegir la solución y contamos con profesionales que acompañan al cliente en

todo el proceso, proporcionando un apoyo de gran valor tanto a la hora de definir, diseñar y ejecutar la implantación de las soluciones.

Dentro del área de desarrollo contamos con equipos autónomos pero relacionados entre sí para aprovechar sinergias. Seguimos una metodología de trabajo ágil y mejora continua en base a nuestro Modelo de Calidad Total.

Añadir que el mayor valor de Sothis son nuestras personas y su conocimiento, por ello, el primer paso como partner de OutSystems fue capacitar y certificar a nuestros profesionales, formando un equipo con más de 10 desarrolladores certificados, lo cual nos posicionó en el top 5 de partners OutSystems en España.

Pero Sothis es mucho más: es una empresa que cubre las necesidades de cualquier cliente de principio a fin, desde la implantación de CPDs, instalación de redes de comunicaciones, puesta en marcha de ERPs y soluciones de productividad hasta el acompañamiento del cliente en el proceso de transformación digital mediante planes de adopción. Además, ofrecemos facilidades de financiación a nuestros clientes (ISIT) para que este aspecto no suponga una piedra en su camino a la transformación digital.

**¿Qué acciones conjuntas se realizarán en los meses venideros para dar servicio a los clientes y adentrarse en nuevas organizaciones?**

Sothis está realizando conjuntamente con OutSystems acciones de generación de demanda como webinars, whitepapers y participación en revistas digitales como esta, con el objetivo de dar a conocer la tecnología y nuestro conocimiento en ella.

Además, estamos trabajando en grandes cuentas dentro del territorio, detectando nuevos leads, mostrando la plataforma y realizando pruebas de concepto adaptadas al negocio del cliente. También seguiremos con el plan de capacitación técnica de nuestro equipo para dar el mejor servicio a nuestros clientes. ■

## CONTENIDO RELACIONADO CON ESTE ESPECIAL

[OutSystems](#)

[Sothis](#)

[Informe Speed of Change](#)

[Sothis te acompaña en la transformación digital de tu empresa](#)

SI TE HA GUSTADO ESTE ESPECIAL, COMPÁRTELO





We build your Applications.  
Fast, Right and for the Future.



[www.sothis.tech](http://www.sothis.tech)  
[www.outsystems.com](http://www.outsystems.com)