



Cómo Betsson ha convertido las compras en una apuesta segura para el negocio

Sector

Apuestas deportivas y juegos

Localización

Estocolmo, Suecia, con operaciones bajo múltiples licencias internacionales

Tamaño

- 1.400 millones de euros
- 1,3 millones de clientes activos en varias marcas
- ~3.000 empleados

Solución destacada

-  Plataforma JAGGAER One
-  Contracts
-  Supplier Intelligence

Resumen ejecutivo

Betsson Group es una de las 10 principales empresas de iGaming del mundo, con un valor de mercado de 1.400 millones de euros y más de 1,3 millones de clientes activos. A medida que el negocio aumentaba su presencia global, Betsson reconoció la necesidad de transformar las compras en una función más estratégica y basada en datos. Bajo el liderazgo del director de Compras, Fabio Palusci, Betsson ha puesto en marcha un programa de transformación diseñado para modernizar los procesos, introducir controles más sólidos y ofrecer mayor transparencia a los responsables del negocio. JAGGAER ha sido seleccionado para respaldar este programa y ayudar a optimizar las actividades de compras a lo largo del ciclo Budget-to-Pay. El resultado es un entorno de compras más conectado y eficiente, con una mayor supervisión financiera, una mejor colaboración y una base más sólida para la expansión global continua del Grupo.

El reto: gasto excesivo y falta de transparencia

Con operaciones en 24 jurisdicciones con estrictos requisitos de licencia, Betsson necesitaba mayor visibilidad y procesos más consistentes para garantizar el cumplimiento normativo y mantener la agilidad operativa.

Los principales retos fueron:

- Visibilidad presupuestaria en tiempo real limitada, con el consiguiente riesgo de gasto excesivo
- Procesos manuales en la gestión de contratos, proveedores y facturas
- Almacenamiento y seguimiento de documentación inconsistentes



“Las compras pueden ser algo más que un guardián. Con la ayuda de JAGGAER, se han convertido en un elemento de creación de valor para el negocio”.

Fabio Palusci, Director de Compras, Betsson Group

Why JAGGAER

JAGGAER es la plataforma inteligente líder mundial en source to pay y colaboración con proveedores, un catalizador para mejorar la toma de decisiones y acelerar los resultados comerciales. Betsson Group ha aprovechado la Inteligencia de Proveedores de JAGGAER para obtener una vista integral del rendimiento y los riesgos de los proveedores que mejora las relaciones, aprovechando las oportunidades de innovación y abordando proactivamente los riesgos con información intuitiva.

Estas ineficiencias suponían un riesgo de ralentización para un negocio en el que la rapidez de ejecución en el mercado es esencial. “En nuestro sector, el ROI de una nueva campaña puede decidirse en cuestión de días”, afirma Palusci. “Sin velocidad y cumplimiento, el negocio no puede prosperar”.

La solución: una transformación digital estructurada

Una conversación con un director senior reforzó la necesidad de un cambio fundamental. Palusci impulsó una transformación estructurada hacia un modelo de compras más consistente, transparente y escalable.

Betsson evaluó varias plataformas de compras mediante un proceso formal de RFP y ha seleccionado JAGGAER por su capacidad para respaldar los procesos Budget-to-Pay de extremo a extremo. La plataforma ofreció un flujo de trabajo unificado alineado con los objetivos de Betsson: una gobernanza más sólida, mayor visibilidad y menor dependencia de herramientas manuales.

“Las hojas de Excel quedan obsoletas en el momento en que las guardas”, explica Palusci. “Queríamos un modelo en el que la información fuese precisa, accesible y fiable para todos los implicados”.

Accede a todos los casos de éxito.



JAGGAER ha garantizado que los acuerdos se mantuviesen actualizados, visibles y correctamente supervisados. En lugar de que los contratos “mueran en un cajón”, las soluciones Contracts+ y Contracts AI simplifican los flujos de trabajo con alertas automatizadas, un seguimiento más claro de las obligaciones y documentación lista para auditorías. La gestión de las relaciones con proveedores también se ha reforzado, mejorando el flujo de diligencia debida, las comprobaciones de seguridad de la información y el seguimiento de proveedores.

Resultados: las compras como socio estratégico

Con JAGGAER, la transformación de Betsson ha generado resultados sólidos y medibles:

- Más de 130M€ en gasto procesado en 6.000 órdenes de compra con trazabilidad presupuestaria completa
- Más de 2.000 contratos activos convertidos en transparentes, actualizados y listos para auditoría
- Más de 300 solicitudes e incorporaciones de proveedores validadas a través de flujos estructurados de compras y legales

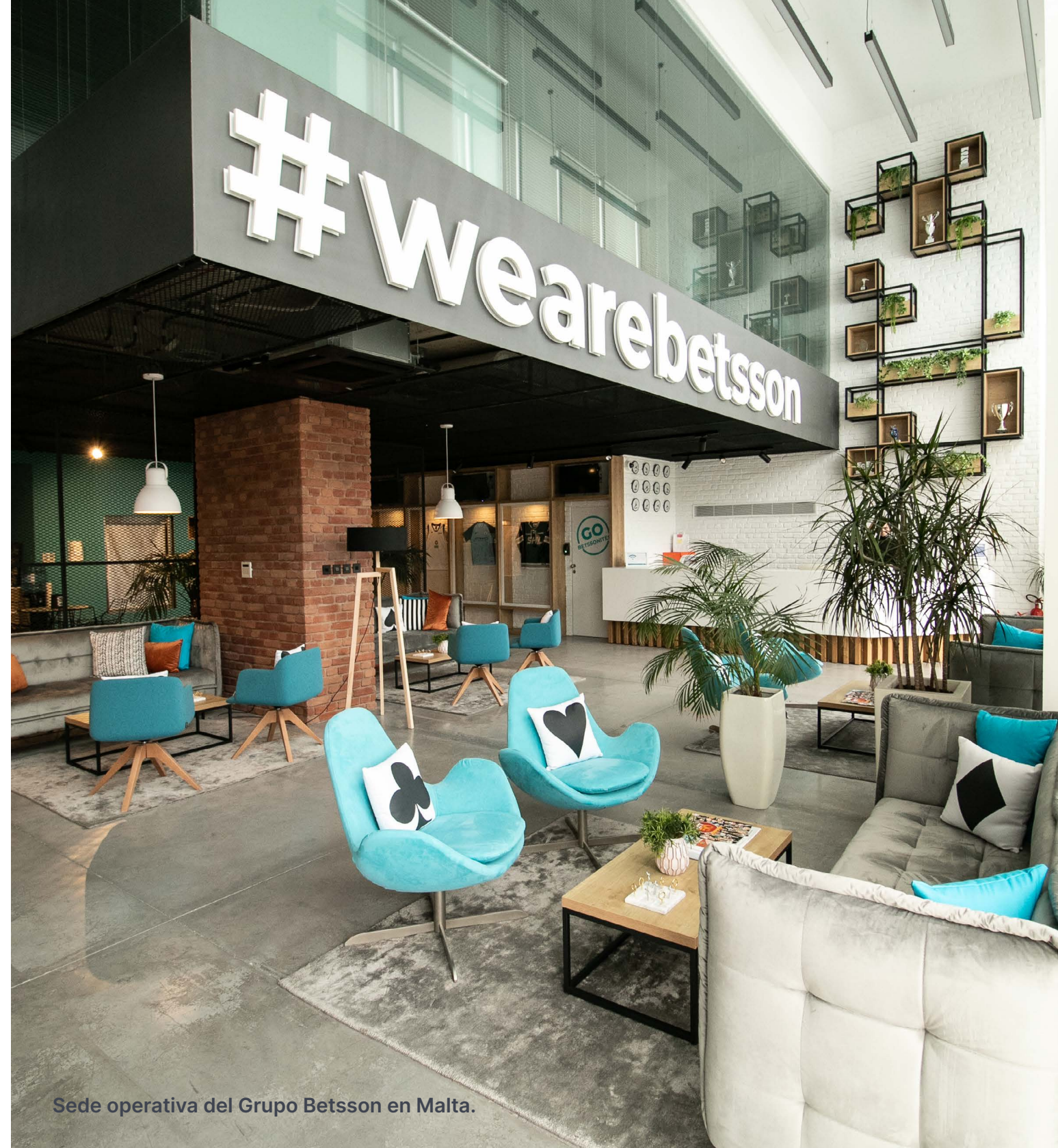
Quizás lo más importante es que las compras han dejado de percibirse como un cuello de botella para convertirse en un socio estratégico para finanzas, legal, cumplimiento y los responsables del negocio.

“La visibilidad en tiempo real ha sido un gran cambio de juego”, señala Palusci. “Los responsables de centros de costes y los propietarios de presupuesto ahora se sienten capacitados para gestionar sus finanzas con confianza y responsabilidad”. Este enfoque de liderazgo también ha sido reconocido externamente: CPOStrategy ha incluido a Fabio Palusci en su índice 2025 [Process Orchestration Champions Index](#).

El futuro: innovación y eficiencia impulsada por IA

Betsson continúa perfeccionando sus procesos de compras para respaldar sus objetivos operativos a largo plazo. Las capacidades de IA de JAGGAER ofrecen oportunidades para reducir el trabajo manual, apoyar el seguimiento de obligaciones y optimizar la experiencia del usuario en todas las funciones. La hoja de ruta futura incluye automatización selectiva, mayor inteligencia de contratos para los equipos de categorías y mejores opciones de autoservicio para los usuarios del negocio, todo ello respaldado por la cultura de gobernanza responsable de Betsson. Palusci subraya la importancia del equilibrio: “La IA debe potenciar la experiencia humana, no reemplazarla. Nuestro objetivo es liberar a las personas del trabajo repetitivo para que puedan centrarse en las iniciativas estratégicas donde más importa el juicio humano”.

La transformación de Betsson demuestra cómo una gobernanza estructurada, herramientas modernas y un liderazgo interno sólido pueden elevar las compras de una función transaccional a un catalizador de valor para el negocio. Con JAGGAER, Betsson ha reforzado la transparencia, el cumplimiento normativo y la agilidad operativa, posicionando al Grupo para un crecimiento sostenible a largo plazo.



Sede operativa del Grupo Betsson en Malta.



¿Cómo podemos ayudarte a crear impacto en compras?

Contáctanos