

“El BPM es una herramienta para mejorar la competitividad en tiempos de crisis”

BSN Software es una empresa de consultoría y desarrollo de software especializada en el campo de la gestión de los procesos de negocio. Para conocer con más detalle cuál es su filosofía de trabajo, hablamos con Alfredo Gutiérrez, Director de la compañía.

¿Cuáles son los orígenes de la compañía?

● BSN se constituyó en el año 2001, y lo hizo a partir de la trayectoria anterior de sus fundadores en el mundo del software y del Business Process Management, de modo que atesoramos una larga experiencia en este sector.

¿A qué perfil responden sus clientes?

● Fundamentalmente, nos dirigimos a grandes empresas multinacionales y también a medianas compañías que tienen en su filosofía la vo-

luntad de caminar hacia la excelencia y que, por tanto, contemplan también la optimización de sus procesos de negocio como un modo de incrementar su competitividad y de mejorar su rentabilidad.

¿Qué diferencia a BSN Software & Consulting de otras empresas del sector?

● Creo que hay varios aspectos que nos definen muy bien. El primero de ellos es que no sólo nos dedicamos a desarrollar software en el campo del BPM, sino que contamos con un servicio de consultoría que permite a nuestros clientes tener un sólo interlocutor para implementar estas soluciones. El segundo aspecto que nos caracteriza, y creo que el más importante, es que tenemos una estructura lo suficientemente flexible para adaptarnos a la realidad de cada cliente, para estudiar su caso y para proponerle una solución a medida que puede pasar por BPMware (nuestra propia tecnología) o por productos de otros fabricantes. Nuestro objetivo, en definitiva, es alinearnos con los objetivos estratégicos de los clientes.

Y eso se consigue...

● Ganándonos su confianza con hechos como la implicación en cada proyecto. Cuando un cliente contacta con nosotros para que le ayudemos a optimizar su organización, suele hacerlo recomendado por otra

empresa que ya ha visto en primera persona cómo podemos ayudarles. Nuestra metodología analiza la situación global del cliente para identificar las necesidades más urgentes, comenzamos optimizando un área concreta de la empresa, y cuando el cliente comprueba los beneficios se decide a aplicar nuestras soluciones en otros entornos de la compañía: finanzas, comercial, compras, recursos humanos...

¿Cómo ha afectado la crisis a un segmento de mercado tan concreto?

● En nuestro caso, tenemos la fortuna de trabajar para empresas líderes en su sector (muchas de ellas de la lista Fortune 500) que ven la crisis como una oportunidad para invertir en mejoras que no sólo consoliden su posición, sino que también les permita ganar terreno frente a sus competidores. Y ahí, el BPM se convierte en una muy buena opción, tanto por eficacia como porque tiene un retorno de inversión que en muchas ocasiones es inferior a un año.

¿Sólo existe esa concienciación entre las grandes empresas?

● En los últimos años hemos avanzado mucho y cada vez son más las compañías de mediano tamaño que buscan el modo de optimizar sus recursos. Llega un momento en que no se pueden recortar más los márgenes de costes de materia prima o personal, de modo que es preciso



buscar otras vías para incrementar la competitividad, y las opciones que ofrece el BPM son muy válidas.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de BSN Software & Consulting?

● A nivel comercial, queremos consolidar nuestra posición en España y colaborar a crear esa cultura del business process management entre las empresas españolas. Y ahí tendrá un papel fundamental esa dualidad entre la división de desarrollo de software y la de consultoría, cuya unión hará que podamos seguir afrontando cada proyecto y cada gestión empresarial de un modo único, evolutivo y pensado específicamente para cada cliente.



BSN Software & Consulting
Avda. Diagonal, 460 7^a-1^a - 08006
BARCELONA - Tel. 93 505 95 95
www.bssoftware.net
info@bssoftware.net