

Tecnologia per externalitzar la feina administrativa

TEXT ANDREA RODÉS

LA IDEA

La consultora Addvante ha creat una nova línia de negoci, SmartBPO, que ofereix solucions tecnològiques per facilitar a les pimes l'externalització de processos administratius, com la comptabilitat, la gestió de les nòmines o el seguiment de les normatives mediambientals

En els últims anys la tendència de les empreses ha estat l'externalització dels processos de fabricació, les tasques de publicitat i comunicació, o fins i tot de les activitats de R+D. L'última innovació en aquest camp és l'anomenada externalització dels processos de gestió, o BPO (*business process outsourcing*); és a dir, la tecnologia i els sistemes informàtics que permeten alliberar o millorar l'eficiència de les tasques administratives, com la comptabilitat, la gestió de nòmines, el seguiment de les normatives mediambientals (ISO), el control d'estocs o les vendes per client. I és en aquesta àrea on ha vist una nova oportunitat de negoci la consultoria Addvante, de Barcelona.

Fa un parell de mesos, Addvante va presentar SmartBPO, una nova empresa

del grup dirigida a oferir solucions tecnològiques de suport i *reporting* en temes administratius a pimes i petites empreses.

“Les grans consultores com Accenture i Everis ja ofereixen aquests serveis, però normalment es tracta de sistemes tancats, molt costosos, que no s'adapten a les necessitats i pressupostos de les pimes, que són la major part del teixit empresarial espanyol”, explica Enric Baixas, soci d'Addvante i responsable de SmartBPO. “El nostre avantatge és que per dissenyar el programari partíem del coneixement acumulat dels clients de la consultora”, afegeix Baixas a les oficines d'Addvante a l'avinguda Diagonal. Conjuntament amb un *partner* tecnològic, la consultora ha invertit prop de 60.000 euros en el disseny i desenvolupament de solucions BPO per a pimes. Es tracta d'un programari modular –l'empresa pot comprar el mòdul laboral, comptable, el de tresoreria, etc.–, que es pot adaptar pas a pas, sense necessitat de contractar una solució completa.

Treure suc al 'big data'

SmartBPO també ofereix serveis d'intel·ligència competitiva (*business intelligence*) que serveixen per analitzar el *big data*, és a dir, tota la informació que es genera a partir de grans bases de dades de les empreses, i les integra en els seus sistemes de *reporting*. “La *business intelligence* permet a un directiu estar informat de tot en temps real, malgrat haver externalitzat els serveis administratius”, diu Baixas. “Per exemple, un director de vendes pot consultar des de l'aeroport de Berlín la seva tauleta i tenir accés directe a les dades de fac-

turació d'un client o prendre una decisió comercial...”, diu Baixas.

Fins ara, l'anàlisi de *big data* era una cosa només a l'abast de grans companyies com Inditex, que tenen internalitzats els seus sistemes de *business intelligence*, però això per a una pime era massa costós. “Un *business intelligence* pot costar aproximadament 100.000 i 150.000 euros”, diu Baixas. Per un preu molt inferior, les eines de SmartBPO permeten a les pimes comparar dades externes i internes del mercat, creuar informació de diferents sectors per millorar estratègies comercials, per exemple. “Al despatx d'Addvante tenim dades de molts sectors, i això també és un avantatge”, diu el directiu.

Baixas insisteix en la facilitat d'ús dels programes SmartBPO. “Només amb un clic pots veure a la pantalla informació ordenada, gràfics, pots afegir comentaris i notes, o fer una captura de pantalla i enviar-la per e-mail. “Correlacionar dades et permet millorar eficiència comercial i detectar noves oportunitats de mercat”.

El model de negoci està basat a oferir la llicència de programari a partir d'una quota fixa mensual, o per nombre d'usuaris. De moment, SmartBPO se centrarà en el mercat espanyol, on té menys competència. Per donar-se a conèixer i educar les empreses en l'ús de BPOs, aposten per participar en activitats formatives i xerrades a canals d'internet especialitzats, escoles de negoci i en altres espais dirigits a emprenedors i pimes, els que més necessiten “reduir els costos fixos i centrar-se en el seu *core business*, el que saben fer”, detalla Baixas. ■



XAVIER BERTRAL