



entrevista realizada por
Jesús Rivero
Presidente de
DINTEL
y Editor de la revista
Dintel ALTA DIRECCIÓN

fotografía
Jesús Carretero

No, Guillermina no es *Meryl Streep*, ni tampoco **DINTEL Alta Dirección** la revista de la moda *Runway* que ella edita en "*The Devil wears Prada*". Sin embargo, Guillermina Díaz-Faes me recordó a aquella *fría* editora en jefe, *Miranda Priestly*, de la película de *David Frankel*: no precisamente por lo de "fría" —ella, Guillermina, es una mujer cálida y acogedora, además de tremendamente cariñosa—, pero sí por su personal toque de elegancia natural, su tremenda capacidad de trabajo y la autoridad que "despacha" a diestro y siniestro. Bueno, a decir

verdad, todas estas características describen bien a las "*mujeres directivas*" de **BravoSolution**.

Licenciada en Derecho, y Graduada en Criminología, la **Directora de Implantación de Plataforma de BravoSolution**, posee también el Diploma de la Escuela de Práctica Jurídica. Su experiencia profesional es, más allá de su asesoría legal como Despacho Jurídico, dilatada: desde Directora de Atención al Cliente y Post Venta, en el Sector de las Telecomunicaciones; hasta Responsable de Banca Privada, con implementación de Banca Telefónica.

Políglota (español como lengua materna, y fluidez en inglés e italiano), tiene entre sus actuales competencias la Dirección Comercial de BravoSolution en América Latina.

Sin embargo, cuando más atrae es cuando *habla* con las manos, con su expresiva sonrisa, con su cuidado despeinado de una bonita melena rubia-castaña, con su penetrante mirada... Sería una lástima que se cumpliesen sus vaticinios acerca de "dónde se ve dentro de cinco años", porque me encantaría tenerla más cerca... a fin de poder *charlar en directo*, sin una webcam por medio.

Guillermina Díaz-Faes

**Directora de Implantación
de Plataforma
BravoSolution**



“

Intentamos transmitir los beneficios tangibles e intangibles que se consiguen con la aplicación de herramientas de eSourcing en el Sector Público

”

¿Qué nos puedes contar de la trayectoria de BravoSolution?

El inicio de la compañía en 2000 fue un reto enorme para todos nosotros. Los primeros años fueron muy difíciles porque se trataba de una apuesta muy fuerte por la innovación en la gestión de compras en una época en la que sólo algunos sectores realizaban eSourcing y la mentalidad de nuestro país no estaba enfocada a las herramientas de gestión de compras online. A pesar de ello hemos ido consiguiendo un crecimiento continuo.

Nuestra filosofía se basa en intentar transmitir una visión de los beneficios tangibles e intangibles que se consiguen mediante la aplicación de métodos y herramientas de eSourcing en el Sector Público.

Hay pruebas claras de que el eSourcing reduce la escala de tiempo en un 20% por la productividad de los miembros del equipo y los plazos permitidos por los nuevos reglamentos de contratación de la UE. Los requerimientos del proceso de licitación pueden ser controlados y coordinados de forma más eficiente, abarcando no sólo la licitación en

sí, sino también permite realizar flujos de aprobación, gestión del contrato, mejorar la comunicación interna; incrementa la transparencia y la trazabilidad de la gestión; disminuye las inconformidades; y se facilita el acceso de proveedores potenciales a oportunidades de negocio creadas por la Administración. Cada vez más hay un mayor número de instituciones que están utilizando eSourcing para abrir nuevos mercados a los proveedores locales que, por ser más pequeños, tienen más difícil acceder a oportunidades de negocio fuera de su región.

La Administración Pública británica, que realiza desde hace más de seis años su gestión de aprovisionamiento a través de la Plataforma de BravoSolution, encargó un estudio independiente al Politécnico. El tiempo efectivo empleado en los procesos de compra disminuye en un 51%, con el 54% del personal dedicado al departamento de Contratación, con lo que el 46% restante del personal se reubicó en otras actividades demandadas por los ciudadanos, que no habían podido realizarse hasta entonces.

¿Qué es lo que más disfrutas de tu trabajo?

El estudio de los procesos y necesidades de nuestro usuario final, de forma que nos aseguramos que lo que contrate sea lo que realmente necesita. Por ello, nuestra solución es modular, siendo cada elemento interactivo con el resto pero también pudiendo funcionar independientemente. Es importante definir si el cliente necesita toda la suite o no, porque evidentemente el coste varía. Este período de comprensión de necesidades es el más gratificante, por-





“
Ojalá pudiéramos implantar algo similar a CompraNet5 en España y repetir lo que ya hemos hecho en Reino Unido
”

que estás codo con codo con los usuarios asesorándoles. Con ello creamos una relación de confianza que, a la larga, es muy beneficiosa para ambas partes.

También es muy agradable ver cómo se va venciendo la resistencia al cambio, cuando se les van mostrando las ventajas que les aporta el uso de la plataforma y cómo se ajusta a la legislación. Si existe alguna desventaja, ya se encargan ellos de mostrármela y juntos vemos cómo resolverla o minimizarla. Al final se crea una relación de camaradería que es lo que hace muy "soportable" y divertida esta parte del trabajo.

¿Cómo comienza una implantación en un cliente?

Detectar necesidades, entender su problemática, ajustar el software para satisfacer sus demandas (workflows, permisos, jerga específica, imagen institucional, etc.). Esto se hace normalmente en cuatro semanas, se prueba y a producción. Luego viene una de las partes más interesantes: formar en el uso, y, sobre todo, formar en el cambio de mentalidad que implica la agilización de la contratación, la trazabilidad y el control que supone implantar una de estas herramientas. Vencer la resistencia al cambio es una de mis mayores satisfacciones. En cuanto ven el beneficio, que comienza en el primer día de formación y entienden el tiempo que ahorran, todo se vuelve mucho más fluido y cómodo.

¿De qué proyecto que has realizado últimamente te sientes más satisfecha?

Desde hace algún tiempo hemos dado el salto a América Latina y el último concurso que hemos ganado ha sido "CompraNet5", que es la plataforma de compras de la Secretaría de la Función Pública, donde se realizan todas las adquisiciones federales, estatales y municipales que se llevan a cabo con fondos federales. Hablamos de alrededor de 2.500 dependencias, que incluyen Ministerios, como la Secretaría de Hacienda, de Salud, Pemex (Petróleos Mexicanos), CFE (Comisión Federal de Electricidad), la PGR (Procuraduría General de la República), el IMSS y un largo etcétera, con alrededor de 3.000 compradores y más de 40.000 proveedores.



Adecuar la Plataforma de BravoSolution, que está adaptada a la normativa de la UE, a la normativa mexicana ha sido un trabajo intensivo; durante tres semanas viví y hasta comí en la SFP.

Ha sido una experiencia única por muchas cosas. Íbamos contra reloj para entregar la aplicación en dos meses, que era el tiempo acordado, y lo hemos conseguido.

Otra anécdota curiosa es que cuando fui a presentar en la Embajada de España nuestra herramienta -ya que España había contribuido con un fondo para el desarrollo a la transparencia en México- fue una satisfacción asegurar a nuestros compatriotas que nuestra Plataforma se utiliza desde hace 10 años en las AAPP europeas.



as y que CompraNet5 estará entregada y operativa en el tiempo acordado.

¿Dónde te ves dentro de 5 años?

Seguramente en América Latina, ya que estos países están apostando muy fuerte por la transparencia e implementando herramientas eSourcing. Tenemos la misma filosofía y hablamos el mismo idioma. Prueba de este crecimiento latinoamericano es que ya tenemos proyectos tanto en México como en Colombia, Brasil, Argentina, Chile y Perú.

¿En qué productos nuevos tienes más fe?

Desarrollamos nuevas funcionalidades. BravoSolution invierte alrededor de 6 millones de euros al año en desarrollo. Pero el que más me ha gustado es el módulo de formación eLearning.

Otro reto de CompraNet5 era la formación y certificación en tiempo récord de compradores. La SFP optó por la formación online para todos ellos exigiendo que estuvieran certificados para empezar a contratar a través de CompraNet5. Para ello utiliza nuestra herramienta de eLearning. Tengo que decir que en dos semanas habían realizado el curso de negociación 700 compradores, de los cuales se habían certificado a la primera el 75% de ellos.

También se ha puesto a disposición el eLearning para aquellos proveedores que quieran formarse en el uso de CompraNet5.

Y en España, ¿cómo ves la Administración Pública?

Sorprendentemente lenta. En la parte de facturación somos pioneros, pero al contrario que en el transaccional. Mientras que el resto de Europa, USA y América Latina se va a modelo SaaS (sistema de alquiler de software), en España seguimos creyendo en modelos de desarrollos a medida.

¿Cuál es tu siguiente meta?

Ojalá pudiéramos implantar algo similar a CompraNet5 en España y repetir lo que ya hemos hecho en Reino Unido, o realizar un proyecto similar al de la Sanidad británica donde nuestro módulo de Análisis de Gasto ha conseguido un ahorro del 25% en costes en tan sólo un año. ➤