

“Blue Prism arrancó en 2001 con el objetivo de optimizar las tareas repetitivas para que los empleados usen su tiempo en tareas creativas, pero desde hace unos años hemos evolucionado a ser un framework completo de automatización de procesos”, explica José García. Tras aumentar sus ingresos un 83%, con una tasa de retención de clientes del

99,3%, se han establecido en Madrid e indica que “la acogida de clientes y partners ha sido magnífica, nuestra previsión es muy optimista y el plan de contratación de equipo local así lo acompaña”. Reconoce que la crisis del Covid les ha obligado “a ser prudentes para ver cómo evolucionaban las cosas, pero ya estamos retomando los planes”

**José García Gavilán, CEO de Blue Prism para España y Portugal**

## “En el futuro la automatización va a estar mucho más presente”

■ Mercedes Cobo

—¿Qué es Blue Prism?

—Blue Prism se puede describir como el sistema operativo de una empresa para realizar la automatización inteligente de procesos de negocio. Blue Prism arrancó en 2001 con el objetivo de optimizar las tareas repetitivas para que los empleados usen su tiempo en tareas creativas, pero desde hace unos años hemos evolucionado a ser un framework completo de automatización de procesos, con un enfoque completo no solamente el repetitivo: Blue Prism puede interactuar con todos los sistemas de una empresa. Actuamos de nexo de todas las aplicaciones de un cliente, aportando la integración entre las aplicaciones y la interacción con las personas.

—No les gusta hablar de robots, sino de digital workers. ¿En qué consisten estos trabajadores digitales?

—Robot les hace de menos. Si recibes un correo, entiendes qué quiere el cliente, y sabes tomar acciones para atenderle vas mucho más allá de un robot. Estamos aportando herramientas de integración con SAP, Workday, Salesforce... Estamos haciendo RPT (Radical Process Transformation). Blue Prism se licencia por 24h de un Digital Worker: puede estar atendiendo el contact center por la mañana, responder correos de clientes a la tarde y procesando facturas de noche, nos gusta visionarles como un trabajador de una empresa, que es digital con las bondades que esto aporta.

—¿En qué sectores trabajan?

—Somos líderes en seguridad, cumplimiento normativo y regulación: eso nos hace muy exitosos en sectores regulados como el financiero, seguros, sanidad, entidades públicas, etc. Pero trabajamos en todos los verticales y tenemos grandes clientes en energía, distribución, servicios, media, manufacturing.. nuestra tecnología se adapta al cliente y aportamos en cualquier industria.

—Se han establecido en Madrid tras aumentar sus ingresos en un 83%, con una tasa de retención de clientes del 99,3%..... ¿Por qué Madrid y cuáles son sus previsiones para nuestro país cuando todo esto pase?

—España tenía grandes clientes trabajando con nosotros desde hace ya años. La acogida de clientes y partners ha sido magnífica, nuestra previsión es muy optimista y el plan de contratación de equipo local así lo acompaña. Esta crisis está obligando a los directivos a repensarse cómo afrontar el futuro, y la automatización va a estar mucho más presente.

—¿Está el mercado español maduro para la automatización inteligente de procesos?

—Muy maduro, tenemos empresas líderes en automatización en España: en los recientes premios Blue



**“Ahora se necesita agilidad y rapidez para adaptarse rápido, reducir costes y aportar valor con ROIs a muy corto plazo. Y ahí tenemos mucho que contar”**

Prism Awards a los proyectos más innovadores que se falló en mayo, hemos tenido dos empresas españolas, Telefónica y Prosegur en diversas categorías, compitiendo de tú a tú con gigantes de todo el mundo.

Hay muchísimas empresas y organizaciones usando nuestra tecnología en España y también es muy importante resaltar que nuestros partners tecnológicos son líderes en automatización con centros de excelencia en España que dan servicios a proyectos en todo el mundo. Exportamos servicios y talento en automatización desde aquí: ¡no tenemos nada que envidiar!

—¿Dónde están presentes? ¿Tienen pensado nuevos destinos?

—Mi responsabilidad cubre España y Portugal. Hemos comenzado en Madrid, pero ya estamos pensando como no puede ser de otra manera en Barcelona y Lisboa. A nivel mundial la expansión es continua, la crisis del Covid nos ha obligado a ser prudentes para ver cómo evolucionaban las cosas, pero ya estamos retomando los planes.

### AL TIMÓN

Licenciado en Ciencias Físicas por la Universidad Complutense de Madrid, **José Manuel García** cuenta con una experiencia de más de 20 años ocupando cargos de responsabilidad en multinacionales del sector tecnológico. García ha

desarrollado su carrera en las áreas de ventas, desarrollo de negocio y consultoría estratégica en compañías como Google, Hewlett-Packard o Deloitte. En el año 2015 se unió a Google Cloud Iberia como director del área de clientes estratégicos, donde

lideró los verticales de Energía & Utilities, Infraestructuras y Servicios Profesionales, hasta su incorporación a Blue Prism. Inversor en diversas startups, García es un apasionado de la tecnología y de cómo transforma ésta la sociedad.

—¿Cuáles son las diferencias de su oferta con respecto a otras empresas de su sector?

—Nuestros clientes nos indican que hay tres puntos diferenciales: Primero, escalabilidad y gobierno. Hay varias soluciones para hacer automatización que funcionan bien con solo un proceso. Pero en un banco, o un organismo público con decenas de procesos automatizados que interaccionan entre sí, con interdependencias, si no está resuelta la escalabilidad y el gobierno puede ser un desastre. Blue Prism como os decía tiene ya casi 20 años, fue fundada en 2001. Tras 6 años en el mercado en el 2007 tuvo que tomar una decisión difícil: rediseñó desde cero nuestro software, pues no era posible escalar a centenares de proce-

—¿Cuáles son las diferencias de su oferta con respecto a otras empresas de su sector?

sos según había nacido, tuvimos que cambiar toda la arquitectura del software a lo que es hoy en día la plataforma. Nuestros competidores todavía están con el mismo enfoque original que tuvimos en Blue Prism, y algunos de sus clientes tocan techo. Es imprescindible que la solución que implantamos soporte las necesidades a largo plazo de tu compañía.

Segundo, agilidad, proyectos que se ejecuten en semanas y no en meses: nuestra plataforma es “No Code”, lo que permite crear y reutilizar objetos, manteniendo la seguridad y el control desde IT pero desplegando rápido desde el negocio, no necesitas escribir código o tener expertos en RPA, necesitas expertos en los procesos de negocio. Un ejemplo muy reciente: una entidad

financiera de primer nivel quería desplegar la gestión de los créditos ICO para ayudar a las empresas, inicia el desarrollo de la automatización el jueves santo, y el siguiente lunes por la mañana lo despliega en producción. Estos son los resultados de Blue Prism.

Por último, ya he mencionado antes que Blue Prism es líder en seguridad y en el cumplimiento normativo. Nuestra arquitectura es centralizada, controlada por IT desde el data center y no ejecutándose en el desktop de manera independiente: Podemos asegurar a auditores o a cualquier requerimiento cómo se ejecutan los procesos, con qué credenciales, y decirte también cómo se ejecutó ese proceso hace 4 años —que habrá cambiado con el tiempo—, quién lo autorizó.. No se pueden tomar atajos con los procesos de negocio.

—Entiendo que la seguridad es importante en su negocio, al necesitar acceso a información crítica de las empresas.

—Absolutamente. Un digital worker es capaz de hacer muchas cosas, de una manera rápida, pero tiene que dejar traza de todo lo que hace, con qué credenciales, cómo ha seguido el proceso, quién lo ha autorizado, etc. Y tener capacidad de mirar qué ocurrió hace tres años para responder a tu auditor.

**“Esta crisis ha demostrado que nuestra tecnología ha sido clave para tener mayor resiliencia, y un buen ejemplo ha sido el sector bancario que ha podido afrontar todos los retos”**

—Debido al Covid-19 es un momento muy complicado para la economía. ¿Qué puede ofrecer Blue Prism a las empresas en esta situación de crisis?

—Esta crisis ha demostrado que nuestra tecnología ha sido clave para tener mayor resiliencia, y un buen ejemplo ha sido el sector bancario que ha podido afrontar todos los retos que debían implementar en tan breve periodo de tiempo (la ejecución de los créditos ICO, los cambios en la moratoria hipotecaria..) con gran éxito, incrementando el trabajo de los digital workers de manera exponencial para afrontar las necesidades que tenían.

A futuro, el Covid va a transformar las agendas de CEOs, CFOs, COOs.. Las empresas que habían apostado por la automatización han capeado mejor, y otros que todavía no habían empezado en serio se acercan a nosotros para arrancar su estrategia al haber comprobado la capacidad de resiliencia que ofrece. Los procesos se han acelerado: Ahora se necesita agilidad y rapidez para adaptarse rápido, reducir costes y aportar valor con ROIs a muy corto plazo. Y ahí tenemos mucho que contar.

—¿Es la automatización inteligente de procesos el futuro de las empresas?

—No sería tan categórico. La automatización inteligente es una capacidad que está ahora mismo disponible, que ya está ofreciendo grandes éxitos y que efectivamente en los próximos años se seguirá desarrollando mucho. Cada día se incorporan nuevas capacidades de inteligencia artificial, que puedes operar mediante Blue Prism. Puedes automatizar extremo a extremo, puedes interactuar con el mainframe en el back, con tu sistema SAP, con tu aplicación a medida a la vez que con la web de un tercero. Y desplegar esta automatización con agilidad, con compliance y con costes mínimos: aquí es donde está la innovación.