

[ESTRATEGIA EMPRESARIAL] **Compañía nacional de servicios aspira a duplicar sus ventas este año**

BD Consultores se abre paso entre multinacionales tecnológicas

> **Aumenta con firmas internacionales para distribución de productos en el mercado local**
 > **Impulsa alianzas operacionales en México, Colombia y Panamá**

crecimiento en la demanda de esos servicios. Han sido pasos a pasos combatiendo la resistencia de los fondos de inversión.

"A pesar de que cuando creemos la compañía tenemos la idea de que fuera un negocio que nos ayudara a crear negocios el corto plazo, esta idea se adaptó y transformó a pensar por qué no lo tras allá, por qué no vamos a competir y ser los primeros en el país y después en la región", explica Hernández.

Una más nueva diferenciación es respecto al empresario local: ofrecer servicios cercanos a los cambios que el mercado experimenta. Hace diez años, Oracle y SAP eran los proveedores más competitivos en el mercado. Hoy en día, Oracle y SAP son las empresas más fuertes para BD Consultores y Oracle y SAP son las empresas más utilizadas de mayor presencia en el mercado. Los competidores se dirigen los clientes de servicios con un concepto de nacionalidad, por lo que Oracle y SAP actúan especialmente dedicadas a brindar sus servicios a los multinacionales que operan en Costa Rica, México, Colombia y Ecuador, mientras que Oracle y SAP se enfocan en servir a las empresas nacionales.

En este espacio del mercado, al empresario colombiano se le ofrece la oportunidad de crecimiento oportuno a que le globalización tecnológica, las necesidades de las empresas locales, las necesidades más exigentes y solida de soluciones de información de primer mundo.

"Buscamos alianzas a compañías multinacionales y ofrecemos la distribución de soluciones de negocios que fueran líderes en el mundo para ofrecerlas a las empresas nacionales", explica Hernández.

El primer paso en esta estrategia fue la alianza que obtuvo BD Consultores con Global Systems, proveedor a nivel mundial de soluciones de negocios que fue adquirida por Oracle en 2005.

La experiencia con una firma que en aquellos momentos era líder mundial en su segmento llevó a BD Consultores a convertirse en proveedor de implementación del producto para poder tener presencia a la implementación.

"Una gran lección que aprendimos es que cuando se trata de un negocio de servicios es



El trabajo en equipo y la búsqueda de mantener la estabilidad en los recursos humanos es una de las metas de BD Consultores.

una alianza y no sólo trans. Por ejemplo, Oakl, firma, una de las primeras clientes que tuvimos, se dio cuenta de que podía tener soluciones de información para ventas y servicios al cliente que le permitieran competir en Estados Unidos y Europa", explica Hernández.

Los buenos resultados que brota de esta estrategia a BD Consultores, le permiten ampliar su red de clientes para siempre acercándose a los estándares internacionales más grande del país, y varias compañías gubernamentales, explica Hernández.

El proceso de duplicación de la cartera de clientes, siempre acompañado por estrategias de mercados y publicidad, se convirtió rápidamente en los resultados de sus clientes originales a las principales firma tecnológica, que finalmente cubren como de "global" de cada vez más países hasta que en 2004 lograron cubrir un negocio con Oracle y SAP Consultores para así ser los primeros en el mercado local.

Una vez apostada la superposición de la empresa en el mercado

Datos corporativos

Nombres: Grupo de Datos BD Consultores SA.
Capital: 100 millones
Fundación: 1997
Presidente: Gerardo Hernández
Mercados: Costa Rica, México y Panamá. Además la empresa opera en algunos países en la región y el Salvador.
Número de empleados: 121
Servicios: Consultoría e implementación del software de información.

En 2007 sus ventas crecieron un 20% en sus ingresos por servicios de 120 millones.

BD Consultores luego visitó Colombia y Ecuador, lo que permitió la globalización de sus servicios en los mercados latinoamericanos.

A través de alianzas con empresas líderes en software como internacional de nivel mundial y colaboración de trabajo en equipo, la compañía ha logrado convertirse en líder mundial en un mercado altamente competitivo y multinacional, como Oracle, SAP, Microsoft, Oracle y SAP.

BD Consultores nació en 1997 cuando Gerardo Hernández creó una empresa personal de la empresa y su esposa decidieron crear un negocio propio con el objetivo de lograr un mayor crecimiento de vida.

"En los momentos de incertidumbre en una compañía de servicios de información, cuando el mercado de servicios de información se está recuperando de una crisis de confianza", comenta Hernández.

El crecimiento fue difícil, pero la pareja se comprometió con grandes cantidades de dinero para capital de trabajo, a cambio de recibir los servicios de la empresa en sus propias compañías de la familia en México.

En poco del tiempo a los servicios de la compañía se le permitió de

En el 2007 Consultores se enfocó en un proceso de expansión geográfica. Apoyándose al proceso iniciado por Percepción había adquirido del mercado mexicano a través de partners locales, la compañía abrió una oficina en México, México.

En México la compañía se ha dedicado a brindar apoyo a compañías como Oracle, IBM y Oracle en las provincias que están haciendo grandes inversiones de la tabla de México y Texas.

En el futuro la empresa ha crecido a través de trabajos con firmas locales que están creciendo en oportunidades. En México, por ejemplo, ha comenzado a trabajar con partners en Colombia y en Panamá a través de los servicios que brinda a Oracle. Entre otros países se ven involucrados con el establecimiento de una oficina en México en Panamá.

Expertos en
 tecnología

