

Expectativas de negocio TIC con la Administración Pública

En el último periodo, la Administración se está viendo sometida a duros recortes presupuestarios en todos sus niveles, desde local hasta nacional. Ahora, es el momento de incrementar la eficiencia y la eficacia, ahorrando costes. Algunos de los principales proveedores tecnológicos como son Atos, Altran, Cisco, EMC, GMV, GyD, Grupo Castilla, InterSystems, Steria, T-Systems, Unit4, VMware, y ErmesTel creen poder aportar soluciones eficaces y nuevos modelos a los organismos públicos. *Por Marta Carro.*

Atos
Francisco Calvo Vicente.
Public Health & Transport
Market Leader. Atos Iberia.
"La Administración necesita soluciones para seguir mejorando las infraestructuras y los servicios al ciudadano en un entorno de restricción presupuestaria y ahorro"

1. Atos es el resultado de la reciente integración de Atos Origin y Siemens IT Solutions and Services, una operación que ha dado lugar a la creación del mayor grupo europeo de servicios TI. La facturación combinada fue de 8.700 millones de euros en 2010, y contamos con 78.500 expertos en tecnología trabajando en 42 países.

Nuestras líneas de negocio básicas son la Consultoría, la Integración de Sistemas, los Servicios Gestionados u Outsourcing, y los servicios de transacciones de alta tecnología, o HTTS. Trabajamos para todos los grandes sectores de la economía global, como Energía & Utilities, Servicios Financieros, Telecomunicaciones e Industria. Y, por supuesto, para el Sector Público, la Salud y el Transporte, que conforman el segundo mayor mercado en cuanto a volumen de negocio en Atos.

Desde el punto de vista del portafolio, seguimos innovando en nuestra oferta; con Atos Research and Innovation, somos la primera

empresa española de nuestro sector en número de proyectos de I+D+i subvencionados por la Unión Europea, así como en los modelos de colaboración con los clientes, donde buscamos relaciones a largo plazo, en modelos de compartición de riesgos y beneficios, y aportando nuestro músculo financiero para hacer cosas juntos.

2. Estamos en un momento económico y presupuestario en el que los servicios públicos se mueven en torno a una idea central: hacer más

CUESTIONARIO

1. Algunas cifras de la reciente evolución de negocio y cartera de productos de la empresa.
2. ¿Qué necesidades TIC han detectado ustedes en los diferentes niveles y sectores de AAPP (AGE, CCAA, EELL, universidades, sanidad, educación...) donde pueden ofrecer sus productos y servicios?
3. ¿Cuáles son los objetivos comerciales principales que se pretenden conseguir en el cuatrienio (ventas, productos específicos, sector de clientela...)?

con menos recursos, lo que significa que necesitamos ir hacia un nuevo modelo tecnológico para la Administración. En Atos, somos especialistas en gestión del cambio, porque dominamos las herramientas: evolución de aplicaciones, cloud computing, e-administración, servicios compartidos... Por eso, estamos trabajando intensamente con gobiernos, cuerpos de seguridad y defensa, proveedores de servicios de transporte y de salud de todo el mundo con el objetivo de contribuir a crear una Administración y unos servicios públicos más eficientes y sostenibles.

Tenemos actualmente a unos 11.000 expertos trabajando en todo el mundo en proyectos y soluciones para el sector público, un área en la que tenemos cuatro décadas de experiencia. En general, nuestros clientes del sector público necesitan soluciones para seguir mejorando las infraestructuras y los servicios al ciudadano en un entorno de restricción presupuestaria y ahorro. En el sector Salud, por ejemplo, hemos sido pioneros en la aplicación de fórmulas PPP al capítulo de tecnologías de la información, y eso nos ha llevado a ser un socio estratégico de los principales sistemas sanitarios autonómicos en España.

Contamos también con mucha experiencia en materia de transportes y control del tráfico, y nos proponemos ser también un actor de peso en áreas como la Educación, en

la que la financiación PPP también puede tener un papel, o en Seguridad y Defensa, en las que la integración de SIS nos ha reforzado extraordinariamente con una oferta específica de Civil and National Security para proyectos de máxima clasificación de seguridad.

3. En Atos trabajamos con un esquema de desarrollo de productos y soluciones global, que luego se aplica a nivel local con todas las garantías de cumplimiento regulatorio internacional. Es decir, trasladamos en muy poco tiempo las mejores prácticas de cualquier Administración al resto de nuestros clientes del Sector Público. Creemos, por ejemplo, que hay todavía un amplio recorrido en la implantación de la e-Administración, un conjunto de soluciones que cumplen con el gran objetivo actual de los administradores públicos: dar un mejor servicio al ciudadano, a la vez que se reducen los costes.

Entre otras soluciones que estamos trasladando al sector público, cabe citar la Smart Mobility, que ofrece a los ciudadanos información relevante sobre su interacción con la Administración. Los temas de identidad, seguridad y gestión de riesgos; la Next Generation Administration, o Administración del futuro; y las soluciones Cloud y de e-Administración.

Cuantitativamente, nuestro objetivo es consolidar el negocio exis-



Francisco Calvo (Atos).

tente y crecer desde ya aprovechando las nuevas sinergias, nuevas soluciones, la mayor presencia y volumen de profesionales y recursos, y por último, las posibilidades que abre la alianza con Siemens.

ALTRAN

Diego López Ruiz. Director de División de Administración Pública. Altran España.

"Ahora toca ayudar a las diferentes administraciones a gestionar el cambio cultural que supone adaptarse a las nuevas normativas desarrolladas"

1. En Altran España, cerramos un buen 2010, creciendo en el mercado doméstico un 4,7% con respecto a 2009, muy por encima de la media de nuestros competidores en el mercado español.

La buena tendencia manifestada en los últimos años en lo que respecta a la demanda de servicios de consultoría en el ámbito de la Administración Pública se ha visto interrumpida por la crisis de financiación que padece la Administración y que ha supuesto importantes recortes presupuestarios que afectan de manera negativa a las perspectivas de nuestro sector en el corto plazo.

Altran ha invertido en la especialización de su portfolio de servicios y soluciones para dar respuesta y acompañar a las Administraciones Públicas en la consecución de sus retos prioritarios. Nuestras propues-

tas innovadoras contribuyen a crear valor para el ciudadano, apoyando a los organismos públicos en el desarrollo de un nuevo modelo de gestión y relación que destaca por dar prioridad a la eficiencia y a la mejora continua de sus servicios, contribuyendo a transformar el paradigma de relación cliente-proveedor en el de socio o aliado, imprescindible en la búsqueda del escenario de colaboración público-privada.

Nuestros servicios de asesoramiento integral en estrategia, organización y tecnologías de la información para el Sector Público se focalizan en los ámbitos de:

- Gobierno abierto (o-Gov).
- Administración electrónica (e-Gov).
- Eficiencia en la gestión pública.
- Mejora de los servicios públicos.
- Smart Society/Smart Government (s-Gov).

2. El principal reto al que desde nuestro punto de vista se enfrenta el Sector Público es en síntesis cómo seguir avanzando en la modernización de la Administración Pública y hacerlo con un presupuesto significativamente menor, lo que pasa de manera indefectible por ser capaces de ganar en eficiencia.

Hasta el momento, se ha avanzado mucho en la Administración electrónica desde el punto de vista normativo; la problemática aparece cuando se ha hecho un esfuerzo acorde a nivel organizativo y tecnológico, de modo que las diferentes administraciones, por ejemplo, no acceden a las versiones digitales de los documentos de los que ya disponen (DNI, padrón agencia tributaria y seguridad social) y siguen pidiéndoselas al ciudadano para cualquier trámite. Ahora 'toca' ayudar a las diferentes administraciones a gestionar el cambio cultural que supone adaptarse a las nuevas normativas desarrolladas y podamos decir que la simplificación pretendida se ha hecho por fin una realidad.

En referencia a la preocupación existente por la sostenibilidad financiera del sistema sanitario en los países más desarrollados de



Diego López (Altran).

nuestro entorno y en el propio de nuestro país, Altran apuesta por la puesta en marcha de programas de gestión activa de enfermos crónicos que se vehiculan mediante soluciones TIC. Nuestra propuesta está orientada a conseguir una mejora de la calidad de vida de los enfermos crónicos y hacer esta mejora compatible con la reducción de la factura sanitaria.

3. Para el último trimestre del año, nuestra prioridad es profundizar en nuestro acompañamiento a la administración en la consecución de sus objetivos de mejora de eficiencia. Nuestra propuesta incide en aspectos específicos como son la gestión del portfolio de programas y proyectos, la simplificación y la reducción de cargas administrativas, el diseño de procesos y herramientas orientados a la mejora del proceso de gestión presupuestaria y la búsqueda de fuentes y modelos de financiación y colaboración público-privado.

En el ámbito local y vinculado al concepto de Smart Cities, la propuesta de Altran integra un conjunto de actuaciones orientadas a prestar soluciones transversales desde una óptica sostenible social y medioambientalmente, centrada en contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas. Para ello, cuenta con el soporte de tecnologías punteras y metodologías de innovación que, aplicadas a diferentes ámbitos, dan una respuesta sostenible y eficiente a las necesidades ciudadanas.

CISCO

Jesús Galindo. Director de Sector Público. Cisco España.

"El sector público también va a seguir apostando por el despliegue de redes inteligentes, cada vez más eficientes energéticamente"

1. Con respecto a la cartera de productos y servicios, nuestra oferta se organiza en tres arquitecturas: Colaboración, cuyo objetivo es conseguir la transformación de los negocios a través de una plataforma de colaboración basada en la red y con el vídeo como protagonista; Data Center/ Virtualización/ Cloud, enfocada en ofrecer soluciones para optimizar los Centros de Proceso de Datos (CPDs) y servicios basados en la nube; y Borderless Networks (Conectividad segura), una arquitectura diseñada para conectar a cualquier persona, en cualquier lugar y momento, con la máxima seguridad.

Cada una de estas arquitecturas constituye un completo catálogo integrado de productos, servicios, tecnologías y soluciones de negocio, partnerships y modelos de comercialización que resulta clave no sólo para ayudar a empresas y Administraciones a ahorrar costes, mejorar la productividad y fomentar la innovación, sino que suponen también las bases para que las personas se comuniquen en cualquier momento y lugar, y para asentar nuevos modelos sociales como la sanidad a distancia, la formación on line o el teletrabajo, por lo que preveemos una importante evolución de las tres arquitecturas.

2. En general, podemos comentar que, aunque el ahorro de costes es una de las principales necesidades en todos los niveles y sectores de las AA.PP., la búsqueda de una mayor eficiencia y productividad, optimizar la eficiencia energética y fomentar la colaboración constituyen también prioridades clave para las Administraciones españolas. Por tanto, seguirán adquiriendo especial importancia las tecnologías que fomenten estas premisas, ☞

Expectativas

como es el caso de la virtualización y la adopción de entornos Cloud para el data center, la conectividad segura en cualquier momento y lugar, y la colaboración mediante herramientas como la videoconferencia y la Telepresencia, que permiten aumentar la productividad y reducir enormemente el gasto en viajes mediante las reuniones a distancia.

Desde el punto de vista del Centro de Datos, la virtualización es un claro ejemplo de cómo la tecnología aporta ahorro de costes, agilidad para el negocio, eficiencia energética y mejoras en la disponibilidad. La unificación de servidores, redes de datos, almacenamiento y virtualización en una única plataforma como Cisco UCS (Unified Computing System) simplifica enormemente los componentes del centro de datos, aportando ventajas tanto a nivel económico y operativo como de eficiencia energética. UCS permite reducir el coste total de adquisición de nuevos equipos en un 20%, y los gastos operativos en un 30%, por lo que los ahorros para las Administraciones son significativos.

Pero, además, Cisco UCS prepara a los data centers para dar el salto al Cloud Computing y al nuevo modelo de las TI como servicio, que está transformando la manera de consumir y entregar los recursos y servicios de TI. En este sentido, Cisco recomienda comenzar a evolucionar los Centros de Datos de los diferentes organismos públicos hacia el modelo de Cloud privada, siendo la red la parte estratégica que proporcione las funciones clave de seguridad y calidad de servicio.

La escala de beneficios que puede proporcionar el modelo Cloud Computing a la Administración Pública española dependerá de múltiples factores, pero se calcula que los ahorros potenciales se sitúan entre el 25% y el 50%.

En el apartado de Colaboración, las soluciones de Cisco integran voz, vídeo y datos con el fin de unificar las comunicaciones, ahorrar costes asociados a los viajes y aumentar significativamente la productividad. Gracias a las nuevas herramientas

de colaboración basadas en el vídeo -como la videoconferencia y la Telepresencia- las compañías españolas podrían ahorrar un 30% en gastos de viaje. Teniendo en cuenta que esta partida asciende a unos 13.000 millones de euros en España, los ahorros podrían alcanzar los 4.000 millones de euros.

Lo mismo puede aplicarse a las Administraciones españolas. Un completo estudio de Cisco y Unitronics desvela el potencial de ahorro para la Administración, que podría superar los 1.200 millones de euros en cuatro ejercicios (300 millones de euros al año), gracias a la reducción de viajes y gastos en dietas, la mejora de la productividad de funcionarios y empleados públicos, el fomento del teletrabajo y la reducción de la factura energética y de las emisiones de CO₂ a la atmósfera (unas 60.000 toneladas métricas de reducción en las emisiones de CO₂).

El sector público también va a seguir apostando por el despliegue de redes inteligentes, cada vez más eficientes energéticamente, que actúen como plataformas habilitadoras de todo tipo de servicios para los ciudadanos y los núcleos urbanos del Siglo XXI. En Cisco, hablamos de Smart Connected Communities (SC+C) o Comunidades Inteligentes Conectadas. Esto significa que las ciudades son sistemas de sistemas cuyo objetivo consiste en dar servicios a la comunidad: sanidad, educación, transporte, seguridad, energía, agua, tratamiento de residuos... Servicios que raramente están conectados y que suelen apoyarse en tecnologías incompatibles. SC+C pretende transformar la forma en que las ciudades se diseñan, construyen y renuevan con el fin de garantizar la sostenibilidad económica, social y medioambiental. La idea consiste, por tanto, en crear una plataforma homogénea, e integradora, capaz de unificar esos procesos, reducir costes y optimizar el consumo energético, y que tiene en Internet y las redes de comunicación la capacidad para lograrlo.

3. Los objetivos comerciales para el Sector Público se centran en seguir



Jesús Galindo (Cisco).

trabajando en proyectos a largo plazo para la mejora en todas las Administraciones -Ayuntamientos, Comunidades, AGE...- ya que ha habido elecciones y hay Gobiernos nuevos. Podemos citar algunos ejemplos de proyectos que ya han tenido un importante éxito y que van a seguir evolucionando:

El Gobierno de Castilla La Mancha ha modernizado sus infraestructuras tecnológicas apostando por el Cloud Computing, obteniendo un importante ahorro en costes operativos y de capital y permitiéndole ofrecer nuevos servicios a los ciudadanos y agilizar la gestión informática de la Administración al compartir recursos entre todas las consejerías que forman parte del Gobierno regional. Para llevar a cabo este ambicioso proyecto de modernización, pionero en una Administración Pública española, Castilla-La Mancha se ha apoyado en los servidores UCS integrados en la plataforma de infraestructura Vblock de VCE (Virtual Computing Environment), compañía formada por las compañías Cisco y EMC, con la inversión de VMware e Intel. La plataforma Vblock proporciona todos los componentes necesarios para consolidar, automatizar y virtualizar el centro de datos e implementar entornos Cloud. De esta forma, Castilla La Mancha puede proporcionar desde la nube de Internet múltiples servicios para todas sus consejerías de forma horizontal. El primero de estos servicios ya se encuentra a pleno rendimiento; denominado Papás 2.0 y liderado por la Consejería de Educación, se trata de un programa

que fomenta la colaboración entre padres, profesores y alumnos y que facilitará el trabajo diario en las aulas digitales de la escuela del siglo XXI.

Además de los apartados de Data Center/Cloud y eficiencia energética, prevemos un importante avance de la videoconferencia y la Telepresencia aplicada a la colaboración entre Administraciones con la consiguiente reducción del gasto en viajes. Un ejemplo es la respuesta frente a catástrofes naturales. Así, por ejemplo, durante la 'crisis aérea' provocada por las cenizas del volcán islandés Eyjafjalla, los 27 miembros de la UE (presidida entonces por España) consiguieron reunirse para acordar medidas a través de los sistemas de videoconferencia de Cisco.

Igualmente, el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) dispone de un Servicio de Telepresencia de Cisco y Telefónica que permite a instituciones y empresas españolas celebrar reuniones de trabajo con clientes, socios o distribuidores en el exterior. Para ello, ICEX cuenta con dos salas de Telepresencia propias, situadas en la sede del Instituto en Madrid y en la Oficina Económica y Comercial de España en Shanghái, con capacidad para hasta 12 personas. Ambas están conectadas a una amplia red de más de 200 salas de Telepresencia de Telefónica y Cisco Systems, ubicadas en todo el mundo.

La Telepresencia también puede aplicarse con mucho éxito a la Telemedicina o HealthPresence, que permite a los pacientes recibir asistencia médica y obtener un diagnóstico profesional cuando no existan especialistas disponibles en su lugar de residencia, se encuentren en zonas geográficamente alejadas o no puedan trasladarse. Ya en enero de 2010, Cisco, Telefónica y el hospital USP Instituto Universitario Dexeus realizaron la primera demostración de una solución de HealthPresence en España, en una sesión celebrada en Barcelona en la que varios pacientes se sometieron a un chequeo médico (exploración de nariz, oído y garganta, comprobación de la tensión arterial, temperatura y pulso) desde el Hotel Arts de Barcelona, sin necesidad de acudir al USP Instituto Uni-

versitario Dexeus donde se encontraba el médico.

HealthPresence cuenta con estoscopios, otoscopios y diversos dispositivos de parámetros biomédicos para la monitorización de signos vitales; también permite a los médicos acceder a registros electrónicos para comparar los resultados de la consulta con el historial del paciente o comunicarse con otros colegas en cualquier parte del mundo; y dado que el 85% de las consultas al médico no requieren de una interacción física entre paciente y doctor, la Telemedicina es una de las principales apuestas en la sanidad del futuro.

En el apartado de Comunidades Inteligentes Conectadas, podemos citar dos ejemplos en las Administraciones españolas: el Ayuntamiento de Madrid y el de Barcelona. En el primer caso, hemos incorporado nuestra tecnología en un grupo de viviendas, permitiendo a sus inquilinos administrar los recursos energéticos de una forma inteligente. De esta forma, desde el "Gestor de Eficiencia Energética" instalado en las viviendas se puede, en todo momento y en tiempo real, gestionar el consumo energético, controlar las emisiones de dióxido de carbono y tomar decisiones sobre el modo en el que se hace uso de la energía tanto a nivel de cada vivienda como a nivel de comunidad y entorno urbano. El sistema es accesible desde el hogar y desde cualquier dispositivo conectado a Internet, como un portátil o una PDA.

Por su parte, el Ayuntamiento de Barcelona ha firmado un acuerdo con Cisco para crear un Centro de Innovación que transformará la ciudad en un modelo de desarrollo urbano y de modernidad. Se trata de crear una Plataforma Urbana de Referencia que se compone de una infraestructura de red física presente en las calles y en los espacios públicos de Barcelona a la que pueden conectarse múltiples dispositivos (como sensores, puntos de acceso a la información y dispositivos móviles), de forma sencilla y segura. En este sentido, la Red permitirá la gestión de servicios esenciales a través de ocho sectores: transporte, inmovi-



J. Sánchez-Escribano (EMC).

liario, seguridad, utilities, formación, sanidad, deportes y entretenimiento y Administración Pública. Una segunda fase de la iniciativa SC+C consistiría en la creación, por parte de Cisco, de un Centro de Innovación en Barcelona con la intención de generar crecimiento económico a largo plazo y nuevos puestos de trabajo a través de la innovación tecnológica y la inversión empresarial.

EMC

Javier Sánchez-Escribano Morcuende. Director Comercial para el Sector Público. EMC España.

"Nos hemos fijado el objetivo de convertirnos en los socios tecnológicos de nuestros clientes en este viaje hacia los modelos cloud"

1. EMC Corporation ha presentado resultados financieros record para el segundo trimestre de 2011, gracias a la fuerte demanda mundial de sus productos para la infraestructura de la información e infraestructura virtual, así como sus servicios, un crecimiento balanceado y un excelente nivel de ejecución. Los ingresos consolidados de la compañía durante el segundo trimestre alcanzaron los 4.850 millones de dólares, lo que supone un incremento del 20% interanual.

Durante el segundo trimestre, la división EMC Information Storage creció un 19% con respecto al mismo periodo del año anterior. Los

ingresos generados por la cartera de productos de almacenamiento de gama alta de EMC, EMC Symmetrix, se incrementaron un 15%. La cartera de soluciones de gama media de EMC generó unos ingresos un 27% superiores a los del mismo periodo del año anterior. Los ingresos generados por VMware, de la que es propietaria mayoritaria EMC, se incrementaron un 37%, y los ingresos de la unidad de negocio de EMC RSA Information Security crecieron un 13%. Además, se incrementaron los ingresos por las soluciones de almacenamiento unificado EMC VNX y por las soluciones de backup y recuperación.

EMC vio una mayor demanda por parte de los clientes de sus tecnologías para la gestión de Big Data (los ingresos generados por EMC Isilon, EMC Atmos y EMC Greenplum se duplicaron cada uno de ellos). EMC experimentó también durante el segundo trimestre una mayor demanda de sus servicios de consultoría y servicios profesionales.

Estos resultados record se deben en gran parte a la política de innovación contante de EMC en su cartera de productos. A principios de 2011, la compañía realizó el mayor lanzamiento de productos de la historia, 41 nuevas tecnologías de almacenamiento y productos, reforzando su liderazgo y posicionándose en la intersección de las principales tendencias en gestión de crecimiento de datos, el cloud computing y los Big Data.

2. Dentro del escenario actual de reducción de la inversión y control del gasto, las Administraciones Públicas (AGE, CCAA, EELL, etc.) se enfrentan a una situación compleja. La imparable evolución de los proyectos relacionados con la administración electrónica hace que, aunque los presupuestos sean cada vez más restringidos, haya que dar respuesta a los nuevos servicios que surgen de esta iniciativa. En definitiva, las Administraciones tienen el gran reto de tener que hacer "más con menos". Es ahora el momento idóneo para plantear cambios en el modelo de uso de las tecnologías de



Isabel Tovar (GMV).

TI con el objetivo de hacerlas más eficientes.

Es aquí donde, según la perspectiva de EMC, encaja perfectamente el modelo cloud. Para poder llegar a implantar este tipo de infraestructuras no sólo hay que contar con las herramientas tecnológicas que lo permiten, y que ya existen en el mercado, sino que también se hacen necesarios cambios en los modelos de buen gobierno de la información para poder dar soporte a los nuevos tipos de contratación que propone la nube (IaaS, SaaS, ...). Hay mucho trabajo por delante en este ámbito, pero los beneficios en cuanto a ahorros de costes, mejoras en la eficiencia y gestión, que se pueden prever, unidos al entorno económico actual, contribuirán a que se avance con celeridad.

En este ámbito, desde EMC nos hemos fijado el objetivo de convertirnos en los socios tecnológicos de nuestros clientes en este viaje hacia los modelos cloud. Para ello, contamos con un portfolío de soluciones óptimo para proponer, junto con nuestros partners, una solución completa desde las infraestructuras hasta las aplicaciones, incluyendo el diseño del plan de transformación.

3. Nuestro objetivo es mantener la tendencia que llevamos a lo largo del año, alcanzando los resultados esperados por la corporación, en todas las líneas principales de negocio. Seguiremos haciendo especial hincapié en sectores que consideramos con un alto potencial de desarrollo en el ámbito de las

Expectativas

administraciones públicas, como son la Sanidad y la Justicia, dónde las tecnologías de gestión de infraestructuras de la información pueden aportar un gran valor.

GMV

Isabel Tovar Arellano. Directora Comercial Centro. GMV Soluciones Globales Internet. **"Nuestra apuesta sigue siendo el liderazgo tecnológico, nuevos productos frutos de nuestra actividad de I+D+i intentando aportar siempre soluciones innovadoras que aporten valor al negocio de nuestros clientes"**

1. En estos días publicaremos nuestra memoria anual 2010. Cerramos el ejercicio con unos ingresos superiores a los 100 millones de euros. La compañía está atravesando un ciclo de negocio de crecimiento moderado y rentable gracias a la diversificación de actividades, a la expansión internacional y a la inversión en I+D+i que nos ayuda a mantener nuestra posición de liderazgo tecnológico.

2. A pesar del recorte de presupuestos en las AAPP, nosotros hemos mantenido todos los contratos que teníamos en marcha aunque, desde luego, nos ha afectado el recorte sobre todo en proyectos relacionados con despliegues de Infraestructuras que es una de nuestras áreas de conocimiento.

No obstante, hemos notado cierto incremento de asistencias técnicas en proyectos de soporte a infraestructuras ya existentes, oficinas técnicas especializadas en Seguridad a raíz del despliegue del ENS. En cuanto a Universidades, hemos seguido colaborando en proyectos de implantación de portales donde somos líderes con referencias tan relevantes como la UAB de Barcelona. Estamos también impulsando nuestros productos propios para intercambio de correo cifrado, soluciones de e-DRM. En Sanidad, además de los proyectos TIC, estamos

comercializando, por ejemplo, una nueva solución de telemedicina, simuladores de entrenamiento quirúrgico, etc. En definitiva, seguimos aprovechando las oportunidades detectadas en el mercado tecnológico y, sobre todo, el gran potencial que como empresa tenemos, al poder aprovechar las sinergias entre los diferentes sectores en los que estamos presentes: Aeronáutica, Espacio, Defensa, Transporte y TIC siendo líderes en muchos de ellos.

3. En este último trimestre, al igual que en los dos últimos años, estamos centrando nuestro esfuerzo en seguir creciendo en nuestros clientes consolidados ampliando las áreas de colaboración, así como en abrir nuevos clientes en sectores en los que ya tenemos experiencia y referencias de proyectos importantes. De este modo, estamos creciendo en el sector financiero, en Telco y sector privado. Por supuesto, hemos hecho una apuesta por los mercados internacionales en los que ya estaban presentes desde hace años otras compañías del Grupo. Y, claramente, nuestra apuesta sigue siendo el liderazgo tecnológico, nuevos productos fruto de nuestra actividad de I+D+i intentando aportar siempre soluciones innovadoras que aporten valor al negocio de nuestros clientes. Este año, esperamos seguir creciendo moderadamente igual que el año 2010 y empezar 2012 con una cartera importante de clientes y proyectos.

GYD

David González. Director de Marketing y Ventas. GyD. **"Uno de los productos cada vez más demandados por las administraciones públicas son las soluciones de autenticación fuerte"**

1. En los últimos cinco años, la trayectoria del grupo tecnológico GyD ha sido muy buena, más aún considerando la difícil coyuntura económica global que atravesamos. En concreto, el grupo ha incrementado su plantilla de trabajadores en



David González (GYD).

un 38%, pasando de 7.500 empleados a 10.500. En cuanto a la cifra de negocio, GyD ha experimentado también un fuerte crecimiento, alcanzando los 1.700 millones en 2010, frente a los 1.200 millones de euros del año 2005.

La subsidiaria de GyD en España, GyD Ibérica, también ha incrementado su cifra de negocio de forma espectacular en los últimos cinco años. Así, su facturación ha subido de los 60 millones de euros registrados el año 2005 a los casi 83 millones del año 2010, lo que supone casi un 40% de incremento.

Podemos destacar el avance de la unidad de negocio de Soluciones para Gobierno que se ha visto favorecida este último año por una creciente demanda, por parte de los organismos y administraciones públicas, de nuevas y sofisticadas soluciones de alta tecnología. En concreto, las ventas crecieron un 15% con respecto al año anterior, gracias en parte a nuevos proyectos de pasaportes y demás documentos de identidad electrónicos.

En cuanto a la cartera de productos, GyD cuenta con 3 unidades de negocio: la ya citada, Soluciones para Gobierno; Seguridad Móvil, y Billetes de Banco. Dentro de la primera se encuentran soluciones relevantes para gobiernos y autoridades: documentos de identidad, pasaportes, tarjetas sanitarias, transporte de cercanías de pasajeros, impresión de seguridad, protección de productos y marcas, y seguridad en tecnologías de la información. El área de Seguridad Móvil

incluye dispositivos seguros (tarjetas, tokens y software integrado); software para servidores y servicios, formado por gestión OTA y Trusted Service Management, y, por último, aplicaciones como pago electrónico, comunicación móvil, compra de billetes y tránsito y autenticación. Respecto a la unidad de negocio Billetes de Banco, decir que GyD participa en los mercados de papel, impresión y procesamiento de billetes de la UE y otros países.

2. Sin lugar a dudas, las Administraciones Públicas están apostando fuertemente por las tecnologías de última generación. Así por ejemplo, en el sector sanitario hemos detectado un claro empuje de distintas comunidades por la informatización de sus sistemas sanitarios para hacerlos más eficientes y seguros. Son ya varios los gobiernos autonómicos que han empezado a implantar la tarjeta sanitaria electrónica, la receta electrónica, y la cita por Internet.

La tarjeta sanitaria electrónica de GyD cuenta con un chip donde se almacenan de forma segura y respetando la confidencialidad los datos de filiación del ciudadano. Entre las ventajas que ofrece el chip frente a la tradicional banda magnética podemos citar el hecho de que permite almacenar mayor cantidad de información como, por ejemplo, los datos sobre el grado y nivel de dependencia del titular; además, el chip permite acceder con garantía de seguridad al servicio de receta electrónica, pudiendo recoger el ciudadano sus medicamentos prescritos en cualquier farmacia de la región. La receta electrónica sustituye a la receta tradicional, con el consiguiente ahorro de papel. Ofrece mayor resistencia contra falsificaciones, daños o desmagnetización, con lo que evita suplantaciones a la hora de adquirir medicamentos prescritos, ya que, para expedir un fármaco, es requisito indispensable que el paciente entregue su tarjeta al farmacéutico.

Otra apuesta TIC que despierta el interés de diversas administraciones públicas es la informatización del

sector del transporte público. Las tarjetas sin contacto, las tarjetas dual interface con emulación Mifare o los teléfonos móviles NFC son cada vez más demandados para facilitar los pagos en el metro o el autobús. Con estos sistemas, los ciudadanos sólo tendrán que acercar su tarjeta o teléfono móvil NFC al lector para poder viajar en transporte público. Esto es altamente valorado tanto por el usuario como por el medio de transporte, ya que no habrá necesidad de llevar dinero suelto encima, ni tener que devolver cambio.

Otro tipo de productos cada vez más demandados por las administraciones públicas son las soluciones de autenticación fuerte. GyD ofrece este tipo de productos, desarrollados a través de programas intensivos de I+D, que abarcan desde tarjetas inteligentes a tokens USB utilizados en distintos escenarios, como, por ejemplo, el acceso seguro de empleados a los sistemas informáticos de la administración.

Por último, las distintas comunidades también valoran cada vez más y ofrecen a sus ciudadanos la tarjeta ciudadana, que les permite realizar diversas gestiones de servicios generales (pliegos de contratación, registros, etc.), servicios fiscales (IRPF, declaraciones telemáticas...), servicios sanitarios (citas médicas, expedientes...), servicios municipales (acceso a polideportivos, bibliotecas, solicitud de certificados, etc.), y otros trámites como consulta de puntos del carné de conducir, la vida laboral o datos catastrales, entre otros.

3. Nuestro objetivo es seguir bajando en esta línea de productos, cada vez más demandados por las administraciones: tarjeta sanitaria, tarjeta de transporte contactless o dual interface, tarjeta ciudadana, y las soluciones de autenticación fuerte. Creemos que estos últimos productos experimentarán una fuerte demanda por parte de las administraciones públicas a raíz de los últimos robos de datos personales por parte de hackers en empresas de reconocido prestigio.



Cary Méndez (G. Castilla).

GRUPO CASTILLA

Cary Méndez. Directora Comercial y de Operaciones. Grupo Castilla.

"En todas las AAPP, da igual su tamaño o sector, hay una necesidad imperiosa de optimización de los costes"

1. En el último ejercicio, que se corresponde con el año natural 2010, Grupo Castilla ha alcanzado una facturación de 13,5 millones de euros, lo que supone un crecimiento de algo más del 4,5% con respecto a 2009.

Por tipo de organismo, las ventas a AAPP aportan el 61% del negocio, frente al 39% en empresa privada. En este sentido, cabe destacar como nuevos clientes los ayuntamientos de Valencia, Huesca, Fuenlabrada, Miranda de Ebro, Mollet del Vallés, la Ciudad Autónoma de Ceuta, o el Servicio Vasco de Empleo.

Es importante señalar el grado de especialización que está alcanzando la compañía en el Sector Público, donde se ha obtenido un porcentaje de éxito superior al 85% en los concursos licitados durante el último trienio.

La solución de gestión de los RRHH y la Nómina, Epsilon RH, continúa siendo la solución de mayor peso en el negocio de Grupo Castilla; de hecho más del 63% de la facturación provino de esta línea de negocio. Le siguen las soluciones de Cuadros de Mando (indicadores de gestión) y la familia Delta, diseñada para la gestión de pequeña empresa y despachos profesionales.

La Cartera de productos de Grupo Castilla para las AAPP se compone de:

- Epsilon RH, una solución flexible y modular, capaz de integrarse fácilmente con otras soluciones de gestión ya disponibles en la Administración Pública y adaptarse a los nuevos cambios legislativos y normativos que afectan a las diferentes instituciones públicas.

- Cuadros de Mando para RRHH, solución vertical para la Gestión del Capital Humano, que permite de forma sencilla, rápida e intuitiva medir el grado de avance de la entidad para la consecución de sus objetivos en materia de RRHH. Los Cuadros de Mando de Grupo Castilla se integran también de manera sencilla con las principales soluciones de RRHH y Nómina del mercado. Permiten realizar consultas rápidas e intuitivas, mediante una interfaz de navegación dinámica, y facilitan visualizar la información a través de indicadores de gestión de capital humano. Entre los principales, se encuentran los de evolución de plantillas y puestos de trabajo, previsión de costes laborales y absentismo.

- Cuadros de Mando para el área Financiera, permiten conocer de manera rápida y fácil el estado de la organización a través de un Cuadro de Mando personalizado. Ofrece la información global del estado económico, en formato numérico y gráfico, así como la posibilidad de acceder a informes que tienen en cuenta hasta el último detalle del presupuesto de la Entidad.

- Consultoría estratégica para el sector público. Esta línea de negocio da respuesta a lo establecido en el Estatuto Básico del Empleado Público (EBEP, Ley 7/2007, de 12 de abril), de especial relevancia para los departamentos de Gestión de RRHH de la Administración.

- GC Tesorería, una aplicación de gestión de tesorería flexible y productiva, diseñada para que las entidades públicas puedan llevar a cabo una gestión eficaz, y que proporciona toda la información actualizada para el control óptimo de la liquidez y de la disposición de fondos.

- SCAP Morosidad, una solución diseñada específicamente para que las organizaciones públicas puedan responder a la correcta gestión de la morosidad, conforme a la Ley 15/2010, de 5 de julio.

2. Grupo Castilla dispone de herramientas como los Cuadros de Mando de RRHH, que les permiten conocer detalladamente cuáles son sus costes de personal, la composición de la plantilla por área o por función, su evolución en el tiempo, el análisis puesto-plaza, gestionar los vencimientos de los contratos y qué renovaciones deben hacerse; analizar el absentismo existente, dónde se produce, sus causas y patrones, índices de rotación y promoción, etc. Todos ellos son datos clave para valorar la motivación del personal, su formación y la incenti-vación de las conductas deseadas en nuestro Capital Humano, aspectos básicos para obtener la eficiencia y eficacia en el servicio público.

Por otra parte, Castilla Capital Humano, su línea de negocio de Consultoría Estratégica de RRHH para las AAPP, ofrece soluciones software con consultoría, asesoría y formación y facilita la profesionalización en la gestión de los RRHH.

INTERSYSTEMS

Jorge Calvera Sagué. Country Manager. InterSystems Iberia.

"Queremos lograr que la contratación de algunos proyectos de Integración e interoperabilidad, usando nuestra tecnología, se hagan realidad"

1. Hemos cerrado el ejercicio de 2010, a nivel mundial, con un crecimiento del 23% para llegar a los 335 millones de dólares. A nivel nacional, InterSystems Iberia alcanzó un crecimiento del 20% en volumen de ventas, respecto al ejercicio 2009. A cierre del primer semestre de 2011, el crecimiento se ha moderado respecto al año anterior siendo del 6%.

En cuanto a nuestra cartera de productos es la siguiente:

- InterSystems Caché es una base de datos orientada a objetos, de alto rendimiento, que ejecuta SQL cinco veces más rápido que las bases de datos relacionales. Permite el desarrollo rápido de aplicaciones Web, proporciona una extraordinaria velocidad de proceso de transacciones, escalabilidad masiva y consultas en tiempo real sobre datos transaccionales, con unos requisitos mínimos de mantenimiento y hardware.

- InterSystems Ensemble es una plataforma de integración transparente y desarrollo de aplicaciones conectables. Facilita al máximo la conexión de las aplicaciones a los diferentes sistemas, servicios y procesos de negocio, que caracterizan las infraestructuras TI de las organizaciones.

Ensemble es el software de integración más fácil de utilizar porque no es un conjunto creado con piezas separadas. InterSystems lo ha creado como una única pila de tecnología con una arquitectura coherente (servidor de integración, servidor de datos, servidor de aplicaciones y software de desarrollo de portales). Así, los proyectos de Ensemble suelen completarse en la mitad de tiempo del que era necesario con las generaciones anteriores de productos de integración.

- InterSystems DeepSee es un software innovador que mejora las aplicaciones transaccionales, proporcionando business intelligence, en tiempo real, para la toma de decisiones referidas a los procesos operacionales de negocio. Las decisiones operativas son, así, más eficaces. Para los desarrolladores de aplicaciones, DeepSee contribuye a la generación ágil de cuadros de mandos interactivos, en forma de pantallas gráficas con indicadores de rendimiento clave. Puesto que estos cuadros de mandos están embebidos en las aplicaciones, DeepSee facilita a los usuarios el acceso a la información clave.

Además, a diferencia de las soluciones de business intelligence tradicionales, que implican la creación y el mantenimiento de un costoso sistema de almacenamiento masivo



J. Calvera (InterSystems).

de datos (datawarehouse) DeepSee utiliza datos transaccionales actuales. No es necesario el uso de almacenes de datos.

DeepSee amplía significativamente el uso de BI entre quienes toman las decisiones en todos los niveles de la organización, gestionando una operativa diaria más eficaz en toda la empresa y yendo más allá del tradicional nicho de expertos BI, que aplican capacidades analíticas para definir estrategias.

- InterSystems HealthShare es una plataforma estratégica para la informática sanitaria, que proporciona capacidades tales como el intercambio de información clínica (incluyendo soluciones regionales y nacionales) y analítica completa, la creación de comunidades médico y paciente basadas en Web, cubriendo de forma rápida las carencias funcionales y de información existentes en la interconexión entre sistemas.

HealthShare proporciona el camino más rápido para crear Historias Clínicas Electrónicas en un ámbito regional o nacional. Es una solución completa para agregar y compartir, de forma segura, los datos clínicos a través de múltiples organizaciones. HealthShare permite: Conservar los sistemas que ya utilizan los profesionales de la asistencia sanitaria; conectar los sistemas locales con redes regionales o nacionales; proporcionar ventajas al personal clínico y otros usuarios en una fase temprana del proceso de implantación; reducir los costes y los tiempos de desarrollo.

2. Por su trayectoria histórica y en lo que respecta a la Administración Pública, InterSystems es una empresa fundamentalmente orientada al sector de la Sanidad. En este sector, las necesidades son múltiples y variadas en función de la comunidad autónoma. Pero hay una necesidad común a todas ellas, afín a nuestra oferta de soluciones. Tras haber logrado, en mayor o menor grado, la integración de datos para obtener el Historial Clínico del Paciente de forma compartida, las CCAA necesitan integrar sus procesos y que éstos sean interoperables para mecanizar, por ejemplo, la gestión de peticiones entre las diversas entidades proveedoras de servicios sanitarios.

La consecución de la integración y la interoperabilidad se traducirá en un significativo ahorro de costes, mejorará la eficiencia y generará la posibilidad de ampliar la gama de indicadores de gestión KPI's disponibles, en tiempo real, y que abarquen de forma consolidada la gestión del área de salud, a nivel regional o autonómico, para llegar al nivel nacional.

3. Queremos lograr que la contratación de algunos proyectos de Integración e interoperabilidad, usando nuestra tecnología, se hagan realidad. Por otro lado, estamos trabajando para que nuestros socios de aplicaciones enriquezcan sus desarrollos con las nuevas tecnologías que hemos puesto a su disposición a tal efecto, como es el caso de DeepSee e i.Know, la tecnología multidominio, multiidioma y multipropósito, para el análisis de datos no estructurados.

Seguiremos apoyando a otros sectores de la Administración y de la industria que se enfrentan a nuevos retos y necesidades, y que ven difícil resolverlo con la tecnología con la que estaban acostumbrados a trabajar. En este sentido, hemos hecho grandes avances en el sector de la automatización de procesos, a través de Arisnova, uno de nuestros partners especializados, con la consecución de algunos proyectos en el área de la industria de proceso, el sector de la gran distribución y en el del transporte. Nuestro objetivo, dada la situación económica, es crecer un 6% en facturación en el año.

STERIA

Fabián Torres. Director de Operaciones. Steria Ibérica.

"Nuestros objetivos van a estar encaminados a reforzar aún más la estrategia de proximidad y cercanía con nuestros clientes del sector público"

1. La evolución de nuestro negocio ha estado determinada por la actual coyuntura económica. La estrategia inicial era diversificar más la actividad reforzando nuestra presencia en el sector privado. Sin embargo, el hecho de que el sector privado se haya visto afectado por la crisis antes y más duramente que el sector público, ha provocado que nuestro negocio relacionado con las administraciones públicas haya aumentado.

En cuanto a nuestra cartera de servicios y soluciones para las AAPP, podemos destacar nuestro Sistema de Información Poblacional, que actualmente utilizan las consejerías de Sanidad de 12 comunidades autónomas para gestionar sus recursos. Este sistema se está extendiendo a otros departamentos, como los de Dependencia, y muchas administraciones están viendo la conveniencia de llevarlo también a otras áreas como puede ser Educación.

Igualmente, reseñaría nuestra amplia experiencia en Tramitación Electrónica, un tema que a va a experimentar un gran auge no sólo por el avance de la e-Administración en sí sino también por la necesidad de aplicar modelos de Green IT para ahorrar costes y ser energéticamente más eficientes y más respetuosos con el medio ambiente. La tarjeta profesional para funcionarios y colegiados (juristas, médicos, ingenieros, etc.) y la tarjeta del ciudadano, así como nuestros servicios de testing o pruebas de calidad del software, de Gestión de Infraestructuras, y de consultoría y adaptación al ENS y al ENI, conforman también una parte muy importante de nuestra oferta para el sector, alineada con los objetivos de la Administración.

2. La fuerte deuda de la Administración Pública y la situación de cri-



Fabián Torres (Steria).

sis del país obligan en este momento a la Administración a plantearse nuevos escenarios de cara a ahorrar costes sin perjuicio de la calidad de los servicios públicos prestados a los ciudadanos. En este sentido, creemos que se avecina una verdadera revolución que va a materializarse en la adopción de los modelos de colaboración entre el sector privado y el sector público, típicos del mundo anglosajón. Son los denominados Contratos de Colaboración entre el Sector Público y el Sector Privado (CCPP) o Public-Private Partnership (PPP), en su acepción inglesa. Steria cuenta con una dilatada experiencia en este campo con ejemplos como el NHS Shared Business Services (NHS SBS), una singular joint venture de colaboración público-privada entre el Servicio Nacional de la Salud británico (NHS) y Steria, o el caso de la policía de Cleveland.

Este nuevo modelo se basa en realizar primero una reingeniería de todos los procesos de negocio de las administraciones para su racionalización y estandarización aplicando las mejores prácticas del mercado. Con ello, se logra una gran eficiencia en las prestaciones a los ciudadanos a través de servicios de BPO, disminuyendo costes drásticamente y aumentando y certificando niveles mayores de calidad del servicio.

3. Para el último trimestre, preve- mos que el comportamiento de las administraciones públicas va a ser muy similar al del resto del año. A ello hay que añadir, además, un factor muy importante: el de despejar la

fecha de las próximas elecciones. En este contexto, nuestros objetivos van a estar encaminados a reforzar aún más la estrategia de proximidad y cercanía con nuestros clientes del sector público. Con ello, seremos capaces de atender las necesidades tecnológicas que les vayan surgiendo, porque la Administración no puede quedarse parada en esta materia. Por otra parte, tras las pasadas elecciones, y como eje muy importante de nuestro negocio, estamos trabajando en los planes de modernización de muchas comunidades autónomas que ya cuentan con gobiernos constituidos así como con ayuntamientos de grandes ciudades.

T-SYSTEMS

Joan Monrabà. Director de Sector Público y Sanidad. T-Systems Iberia.

"Es el momento de innovar. Que estemos en un periodo difícil no significa que tengamos que quedarnos de brazos cruzados esperando a que amaine el temporal"

1. T-Systems obtuvo unos ingresos globales de alrededor de 9.100 millones de euros en el ejercicio 2010, en comparación con los 8.800 que facturó el año anterior. Se puede decir, por tanto, que T-Systems se encuentra en una posición fuerte y nuestras perspectivas de crecimiento, tanto a nivel global como en Iberia, son positivas.

En T-Systems, tenemos una amplia cartera de soluciones y servicios a disposición de nuestros clientes, posible gracias a nuestro profundo conocimiento en tecnologías de la información y de la comunicación. También, por supuesto, debido al gran equipo profesional que forma parte de nuestra compañía y a las funciones de consultoría y de integración técnica necesaria que desarrollamos en T-Systems.

Es también importante destacar que todas nuestras soluciones y servicios responden a las cinco tendencias que, desde T-Systems, creemos que marcarán, sin duda, el presente y el futuro de las TIC. Las compañías



Joan Monrabà (T-Systems).

que trabajamos en este sector debemos destacar la importancia y la necesidad de tener presentes ciertos valores de cara al futuro como es el dinamismo, gracias a unas estructuras tecnológicas flexibles que se adapten a un mercado en continuo cambio; la seguridad de comunicarnos con confianza y bajo control; la responsabilidad de buscar nuevas fórmulas que nos ayuden a respetar el medio ambiente; la colaboración tanto en el seno de una empresa como entre ellas; y la movilidad, el poder estar conectados y comunicados desde cualquier lugar y sin cortes. Por tanto, tenemos que pensar en términos de estructuras y servicios dinámicos que se adapten a un mercado en continuo cambio.

En cuanto a nuestra cartera de servicios y soluciones de T-Systems, podemos destacar lo siguiente:

- Tecnologías de la información:
 - Servicios SAP.
 - Gestión de Infraestructuras.
 - Field Services.
 - Outsourcing Services.
 - Integración de Sistemas y Tecnología.
 - Servicios de Computing.
 - Managed Desktop Services.
 - Servicios de Ingeniería.
- Soluciones de Telecomunicaciones:
 - IP VPN (MPLS).
 - Servicios de Carrier.
 - Servicios de Voz .
 - Soluciones de Internet.

Queremos mencionar también la infraestructura dinámica en la nube privada de T-Systems, que lleva en marcha desde el año 2004 y ha sido

destacada por diferentes analistas como la más madura del mercado debido a la prontitud con la que nos introdujimos en el mercado Cloud respecto a nuestros competidores.

Por último, nuestros servicios dinámicos son un fuerte atractivo para nuestros clientes y más en momentos difíciles como los actuales, ya que nos permiten adaptarnos a sus necesidades particulares y demandas puntuales, con la posibilidad de pagar por lo que realmente usan y con la capacidad de poder ampliar o reducir el servicio en función de lo que necesiten en cada momento.

2. Una de las necesidades que hemos detectado es que las Administraciones Públicas, en cualquiera de sus niveles, necesitan incrementar su eficiencia y eficacia, y aquí las TIC juegan un papel muy importante. Existen muchos motivos por los que T-Systems puede ayudar a las AA.PP. en este sentido. Entre ellos, delegar en nosotros todos los aspectos que no son competencia directa de la Administración; de esta manera, se puede centrar únicamente en sus asuntos principales, ya sea gestionar temas administrativos o atender al ciudadano. Al confiar en nosotros todos los asuntos relacionados con las tecnologías de la información y de la comunicación, la Administración puede, con total tranquilidad, centrarse en sus funciones y, de esta forma, incrementar la productividad y la eficiencia de los empleados que forman parte de ella, ya que tienen la tranquilidad de poder dedicarse al 100% a sus tareas asignadas.

También hay que decir que la Administración se ha visto sometida a duros recortes en los presupuestos a lo largo de este año y del pasado en todos sus niveles, desde local hasta nacional. Por esta razón, los servicios de Outsourcing o Cloud Computing de T-Systems pueden ayudarla a dar respuesta a esta demanda, ya que se trata de servicios adaptados a las necesidades de los clientes y con una excelente relación calidad-precio. Así, muchos de los costes fijos de las administraciones pasan a ser variables porque a partir de enton-

ces no se deben preocupar por el mantenimiento de las infraestructuras tecnológicas, desarrollo de aplicaciones, ejecución de las actualizaciones, etc. Nuestra especialización en actividades tecnológicas nos permite diseñar servicios muy escalables a unos precios muy competitivos, considerablemente más asequibles que si la administración desarrolla esa capacidad de manera interna.

En sectores muy importantes en nuestro país como la Sanidad, las TIC se han vuelto muy necesarias para mejorar la eficiencia y la efectividad. El hecho de que España vaya a ser en 2020 el país con la población más envejecida de Europa ha hecho que se replantee nuestro actual sistema sanitario, ya que un aumento de la población mayor implicará un aumento en gasto sanitario al haber un incremento de la demanda médica. Es aquí donde las nuevas tecnologías, y en especial el Cloud Computing, pueden desarrollar un rol muy importante al simplificar procesos, propiciar el ahorro y facilitar el día a día tanto de usuarios como de profesionales.

También, por ejemplo, debido a los recientes cambios en los gobiernos locales y tras las auditorías realizadas en los ayuntamientos, muchos se plantean reducir el presupuesto de algunas de sus partidas en búsqueda de una mayor eficiencia y una reducción de costes. Es aquí donde los proveedores tecnológicos jugamos un gran papel al poder ayudarles a disminuir sus gastos al externalizar sus TIC o apostar por soluciones de Cloud, por ejemplo.

En cuanto a la educación, los niños ya nacen y crecen en un entorno totalmente tecnológico, donde las clásicas pizarras han pasado a ser electrónicas y el cuaderno ha sido sustituido por el ordenador. Las TIC desarrollan un rol importante a la hora de hacer posibles esos entornos adaptados a las circunstancias actuales.

En resumen, los tiempos cambian y las necesidades también y las TIC son una pata fundamental a la hora de enfrentarse a un mundo cada vez más globalizado.

3. Nuestros objetivos y nuestra política de actuación no es otra que continuar ofreciendo a nuestros clientes servicios basados en los máximos estándares de calidad en nuestras prestaciones, eficiencia y transparencia en nuestro trabajo y entrega en los plazos establecidos, con independencia de las reducciones de presupuesto que se produzcan en los diferentes sectores.

La clientela de T-Systems son las grandes empresas y las Administraciones Públicas en todos sus niveles, desde la AGE, donde T-Systems tiene la homologación para los servicios de desarrollo de sistemas de información y consultoría tecnológica, hasta los Ayuntamientos. Además, es importante resaltar el gran recorrido y relación que mantiene nuestra compañía con la Generalitat de Catalunya desde hace muchos años.

En cuanto a los objetivos, hay que tener en cuenta que estamos pasando por una época especialmente complicada. Una oportunidad que no debemos dejar de lado es, por ejemplo, la renegociación de contratos. Muchas administraciones –o compañías– tienen diversificadas sus TIC en diferentes proveedores externos. Sin embargo, creemos que, a largo plazo, el propio organismo público agradecerá unificarlos en uno solo. De hecho, es uno de los puntos fuertes de T-Systems, la provisión de servicios desde una única fuente, pero siempre con una amplia dimensión nacional e incluso internacional.

También creemos que es el momento de innovar. Que estemos en un periodo difícil no significa que tengamos que quedarnos de brazos cruzados esperando a que amaine el temporal. Debemos buscar nuevas formas de ofrecer servicios a los clientes, crear fórmulas más eficientes y responsables con el medio ambiente. También invertir en la formación de los jóvenes, porque ellos serán los profesionales del futuro, y de los ciudadanos, los futuros usuarios de la eAdministración.

Debemos aprovechar las situaciones críticas para estar listos una vez que la situación económica en España se reactive, con el fin de estar entre los primeros proveedores del



José Luis Cuesta (UNIT4).

país y estar bien posicionados respecto a la competencia gracias a unos excelentes servicios y atención a los clientes.

UNIT4

José Luis Cuesta. Director de Administración Pública. Unit4 Ibérica.

"Nuestro objetivo es como mínimo la de aumentar nuestros ingresos un 10% más con respecto al año 2010"

1. Nuestro objetivo de crecimiento se encuentra dentro de los objetivos de la multinacional que somos y que es, como a lo largo de los últimos dos años, un crecimiento del rango de las dos cifras y teniendo como valor mínimo la de aumentar nuestros ingresos un 10% más con respecto al año 2010.

En UNIT4, aportamos soluciones tanto de front-office mediante la realización y personalización de los diferentes portales necesarios por las administraciones locales, como soluciones de back-office que están directamente relacionadas con ellos. Desde el portal del ciudadano, portal del contratante y portal del contribuyente hasta los portales del funcionario e intranet corporativa. Dichas soluciones pueden estar interconectadas con nuestras soluciones Unit4.ekon, las cuales están diseñadas y construidas especialmente para el sector público, centradas principalmente en el apartado económico-financiero (UNIT4.Ekon Sical), así

como en la gestión de ingresos y tributos. Además, aportamos una solución completa de nómina, recursos humanos, prevención de riesgos laborales y control y gestión de presencia (UNIT4.Ekon Laboro, UNIT4. Ekon RRHH, y UNIT4 Ekon Agora) y completamos nuestras soluciones ofreciendo aplicaciones en el ámbito de la gestión del padrón municipal de habitantes. Todas ellas son 100% web, pudiendo optar el cliente al formato Cloud sin pérdida del modelo de parametrización que su gestión requiera en cada caso y acompañadas todas ellas por nuestros servicios de mantenimiento y soporte.

2. Las necesidad más destacada de la administración en general, sigue siendo todo lo referido a la e-Administración ya que, aunque existen organismos públicos punteros en dicha área, no hay que olvidar que dicha situación no goza de las mismas posiciones en administraciones locales cuyos presupuestos no están diseñados para poder dar el mismo servicio a sus ciudadanos que los que pertenecen a municipios de grandes corporaciones.

Por otro lado, se está observando que mientras se apuesta de forma decidida por las soluciones del front-office, es decir aquellos que se corresponden con los trámites y servicios al ciudadano, se están dejando muy olvidadas las soluciones del back-office, aquéllas que soportan toda la gestión directa de los organismos, llegando en muchos casos a encontrarnos administraciones con soluciones totalmente atrapadas en el tiempo y en su función, que además de suponer unos elevados costes de mantenimiento y soporte, se añade la imposibilidad de poder hacer frente a las continuas necesidades cambiantes que existen en la actualidad.

Si a esto le añadimos los más que probados recortes presupuestarios, los cuales afectan directamente a la evaluación razonable y razonada del cambio, podría llegar a darse el caso de que en algún momento no muy lejano, se produzcan verdaderos problemas de control y gestión interna en estas administraciones.

3. Como ya he indicado, nuestro objetivo es como mínimo la de aumentar nuestros ingresos un 10% más con respecto al año 2010.

Para ello, nos centramos tanto en la empresa privada como en la pública por medio de nuestros productos UNIT4.Ekon y en sectores como los de la industria, servicios, distribución, comercio, etc. Además, con nuestro producto AGRESSO, aportamos soluciones especializadas a ONG's, al sector de banca y seguros, así como a grandes empresas de ingeniería.

Somos una compañía multinacional de software y servicios empresariales, centrados en ayudar a las organizaciones dinámicas del sector público y privado a optimizar sus procesos de gestión con soluciones personalizadas, de alto nivel tecnológico y funcional que se adaptan fácilmente a los continuos cambios que se producen en la organizaciones y todo ello de manera eficiente y dinámica, abrazando el cambio de manera simple, rápida y rentable.

VMWARE

Alfonso Ramírez. Director General. VMware Iberia.

"Creemos que se irá reduciendo la tendencia de comprar PCs y software al mismo tiempo y se optará por virtualizar, ahorrando de esta manera en costes y ganando flexibilidad y agilidad para los profesionales"

1. VMware ha anunciado recientemente sus resultados financieros del segundo trimestre del año. La facturación durante el segundo trimestre de 2011 ha sido de 921 millones de dólares, un 37% más que en el mismo periodo del año pasado. Durante el tercer trimestre de 2011 se espera que los ingresos se encuentren entre los 915 y los 940 millones de dólares, con un aumento año tras año del 28% al 32%. Durante este año, esperamos que los ingresos anuales se sitúen entre los 3,65 y los 3.75 millones de dólares, con un aumento del 28% al 31% en comparación con 2010.

Algunas de las soluciones más importantes de VMware son:



Alfonso Ramírez (VMware).

- vSphere 5: La plataforma de virtualización más utilizada en la industria y la base sobre la que se asienta la suite de infraestructuras cloud de VMware. vSphere ha sido desarrollada para soportar las más amplias necesidades de infraestructuras cloud y virtuales, tanto en grandes empresas como en pymes, en servicios de operadora o en el creciente mercado de virtualización de escritorio. Cada vez más, las empresas adoptan vSphere como su plataforma tecnológica estratégica.

Entre las mejoras clave de VMware vSphere 5 se incluyen hasta cuatro veces más de capacidad en las máquinas virtuales, con soporte para 1TB de memoria y hasta 32 CPUs virtuales, lo que facilita el traslado de las aplicaciones críticas del negocio a entornos cloud o virtuales. Gracias a esto, la solución ofrece mayor rendimiento, con más de un millón de operaciones I/O por segundo, lo que supera los requisitos de las aplicaciones críticas más intensivas.

- View 4.6: Soluciones como ésta establecen una ruta bien definida hacia el escritorio moderno y ofrece nuestra visión para un modelo de entrega de aplicaciones y datos centrado en el usuario. Este tipo de soluciones proporcionan lo mejor de dos mundos, movilidad para el usuario final y manejabilidad de TI. Expandiendo así de manera impresionante el número de casos de uso para la tecnología del escritorio virtual al ofrecer la primera solución offline del mercado y permitiendo a los usuarios monitorear sus escritorios virtuales desde el centro de datos y

llevarse los datos con ellos donde quiera que vayan.

- VMware vShield 5: Con el objetivo de resolver las necesidades del cloud computing, especialmente las relacionadas con la seguridad, el control y la compatibilidad, vShield 5 supera los límites de las soluciones tradicionales ofreciendo un modelo de seguridad basado en software adaptativo diseñado para entornos cloud y virtuales. vShield simplificará la gestión de la seguridad ayudando al equipo técnico a identificar la exposición a riesgos de forma rápida, aislando aplicaciones con diferentes niveles de confianza y migrando las políticas de seguridad como aplicaciones y datos entre diferentes sistemas virtuales e incluso hasta proveedores cloud externos.

- VMware vCenter Recovery Manager 5: Ampliando la solución de recuperación ante desastres, vCenter Site Recovery Manager 5 presenta capacidades de replicación de almacenamiento que permiten a los clientes duplicar el número de aplicaciones protegidas al mismo coste y soportan configuraciones de almacenamiento heterogéneas, tanto en los sitios principales como en los de backup. La nueva función de migraciones planificadas permitirá a los clientes coordinar grandes movimientos planificados en el centro de datos para soportar fusiones y adquisiciones, ya sea sobre nuevos centros de datos o en consolidación de existentes.

- VMware vCloud Director 1.5: permitiendo un modelo de autoservicio y servicios de infraestructuras de aprovisionamiento tanto de fuentes internas como externas, VMware vCloud Director 1.5 permite a los departamentos de tecnología reducir los tiempos de aprovisionamiento de nuevos servidores. Las capacidades Linked Clone reducirán el aprovisionamiento a menos de cinco segundos y los costes de almacenamiento hasta en un 60%.

2. Gracias al cloud computing, cualquier organización, desde las pymes hasta las Administraciones Públicas, pueden beneficiarse de una reducción de costes de manteni-

miento (y gastos de energía), liberación de espacio físico en la oficina y, sobre todo, una mayor disponibilidad de las aplicaciones. De esta manera, todas las aplicaciones, incluso las más críticas, se convierten en una "utility", de la misma manera que el agua, la electricidad y el gas, por lo que los responsables de las empresas pueden dedicarse a actividades que impacten al negocio directamente y no perder tiempo en gestionar las infraestructuras tecnológicas, instalar actualizaciones, etc.

Actualmente, el cloud computing se ha convertido en una de las prioridades para los gestores, tanto para los administradores de los departamentos de tecnología como para los responsables económicos de las compañías. Esto también ha ocurrido en las Administraciones Públicas; cualquier organización, sin importar su tamaño, que haya aplicado este modelo ha obtenido un gran ahorro de costes y un servicio seguro y robusto que ha garantizado la continuidad de la actividad de su negocio.

Por citar un ejemplo, la Universidad Complutense de Madrid, una de las instituciones educativas españolas más innovadoras en el uso de tecnologías de la información, ha llevado a cabo un proyecto de virtualización con VMware que le ha permitido ahorrar 896.600 euros y prever una reducción del consumo de energía eléctrica de un 74% en tres años.

Otro ejemplo de ahorro es el del Ministerio de Defensa de España que emprendió un proyecto para consolidar dos centros de datos virtuales en un único espacio y ha obtenido un ahorro de más de 2.000.000 de euros en tres años mientras reducía sus emisiones de CO2 en 700 toneladas.

3. En los últimos años, el mercado de virtualización se ha centrado en proyectos de virtualización de centros de datos pero desde hace un par de años estamos viendo también que la virtualización de escritorios, cada vez de mayores dimensiones y con un alcance de miles de equipos, puede ser una gran oportunidad para VMware. De hecho, la compañía ha lanzado al mercado la única solución específica de la industria para

Expectativas

la virtualización del escritorio, establece nuevos estándares de calidad, coste y escalabilidad para el escritorio.

Durante los próximos años creemos que se irá reduciendo la tendencia de comprar PCs y software al mismo tiempo y se optará por virtualizar, ahorrando de esta manera en costes y ganado flexibilidad y agilidad para los profesionales. Uno de nuestros principales retos para este año será hacer que nuestros clientes comprendan que, gracias a la virtualización, no sólo pueden incrementar la eficiencia de las arquitecturas existentes sino también prepararse y tomar una posición aventajada para poder aprovechar mejor los recursos basados en la nube.

ERMESTEL

Pedro Tortosa. Director General.

"Se demanda optimización, ahorro de costes, disponibilidad de los servicios críticos y agilidad en los despliegues"



Pedro Tortosa (Erместel).

1. Desde el año 2003, la evolución de Erместel ha sido muy fuerte yendo paralela al propio devenir de la virtualización y a nuestro proceso de expansión geográfica. Nuestra cifra de ingresos se ha multiplicado en los últimos 8 años por un factor de 30 y el número de empleados por 20. En 2011, la previsión de ingresos es de unos 15 millones de euros y llegaremos a unos 70 empleados.

En cuanto a nuestra cartera de productos es muy extensa siempre con la tecnología de virtualización como eje principal; proyectos com-

pletos llave en mano incluyendo infraestructura hardware de servidores, redes y almacenamiento, software de virtualización y backup y, en general, infraestructura hardware y software en plataforma Intel. En las últimas semanas, hemos anunciado una oferta de servicios gestionados que creemos que es una necesidad del mercado y sobre la cual vamos a poner mucho foco en los próximos meses.

2. En nuestros comienzos con la tecnología de virtualización nuestros clientes principales procedían del sector financiero. Posteriormente, en 2005 y siguientes, pusimos mucho foco en el sector público que ha llegado a representar un tercio de nuestros ingresos.

Se puede decir que las necesidades del sector público coinciden bastante con las del sector privado. Se demanda optimización, ahorro de costes, disponibilidad de los servicios críticos y agilidad en los despliegues, por lo que hemos realizado muchos proyectos de consolidación de servidores, escritorios virtuales (VDI) y disaster recovery que es otra

área en la cual tenemos mucha experiencia. Últimamente, también hemos detectado mucho interés por los temas de cloud, hemos realizado un proyecto muy interesante en la Junta de Castilla-La Mancha, y en la Universidad Rey Juan Carlos otro de virtualización de escritorio, áreas donde hay mucho interés y donde esperamos proyectos importantes.

3. Vamos a hacer mucho foco en nuestras áreas de expertise que siguen siendo todavía muy interesantes. Y es que aún encontramos empresas y organismos importantes donde la virtualización no ha empezado o está en una fase muy incipiente. Por lo tanto, seguiremos impulsando la consolidación de servidores, VDI y Disaster Recovery. Por otro lado, el área de servicios gestionados tiene mucho sentido porque nuestros clientes necesitan optimizar recursos, ampliar el servicio y cubrir áreas que no pueden cubrir adecuadamente con sus propios medios; por lo tanto, haremos un foco especial en ayudarles con los servicios gestionados que acabamos de poner en el mercado. ☒