

Perspectivas de oferta/demanda del sector público para 2012

En las actuales circunstancias económicas, hacer previsiones es casi un juego de cábalas, pero las empresas e instituciones necesitan al menos una hoja de ruta, sin perjuicio de las adaptaciones y posibilismos que se tercieen por el camino. En este sentido, hemos solicitado a un grupo de empresas tecnológicas especializadas en AAPP que nos informen de la marcha de sus empresas y nos den sus impresiones sobre su relación con las Administraciones Públicas para el ejercicio de 2012. *Por Jorge Heredia.*

GTT

Fernando Plaza. Director General. Gestión Tributaria Territorial.

"Esperamos alcanzar los 3.000 ayuntamientos clientes de nuestro Sistema de Información Tributario"

1. Por lo que respecta a nuestra cartera de productos y servicios, nos seguimos manteniendo centrados en nuestro nicho de actividad, relacionado con la gestión de tributos de las Administraciones Públicas, tanto en la prestación de servicios de colaboración tributaria como en el suministro de nuestro Sistema de Información Tributario, bien en modelo compra o cloud computing, basado en nuestro CPD.

No obstante, seguimos trabajando en la puesta en marcha de nuevos servicios de valor añadido que podremos ofrecer a nuestros clientes, tal como ya hemos hecho durante este año con el Call-center tributario.

En lo que a evolución del negocio se refiere, nuestras previsiones de cierre para este ejercicio son positivas, puesto que cumplimos nuestras previsiones presupuestarias, a pesar del difícil momento que estamos viviendo. Respecto del año anterior, todavía pendiente de consolidar, nuestra cifra de negocio se incrementará en un 3%, para llegar a los 31 millones de euros, con un beneficio estimado, después de impuestos, de 2,5 millones.

Por lo que hace referencia al apartado de personal, tan delicado en estos tiempos, mantenemos nuestra cifra de empleados, con expectativas de nuevas contrataciones.

2. Cuando hablamos de necesidades detectadas, siempre lo circunscribimos, como es lógico, a nuestro entorno de actividad.

En lo que a necesidades TIC se refiere, por nuestra parte estamos viviendo una clara orientación hacia la explotación de los Sistemas de Información en modo cloud.

En nuestro caso concreto, la venta de licencias de nuestro Sistema de Información Tributario, para su instalación en la infraestructura tecnológica del propio cliente, está quedando relegada por las contrataciones de lo que nosotros denominados

Servicio Informático Integral, basado en la explotación del Sistema a través de internet, en un entorno securizado, sobre nuestro CPD, que cuenta con todas las medidas de seguridad exigibles y al que se unirá un Centro de Respaldo que pondremos en marcha en enero de 2012, para recuperación del servicio en caso de desastre en un tiempo máximo de una hora.

De los últimos contratos conseguidos, el 80% de ellos han optado por el modelo cloud frente a la compra de la licencia y su instalación en infraestructura tecnológica propia.

Entendemos que éste es un modelo de servicio en claro crecimiento, puesto que tiene ventajas económicas contrastables, ya que se elimina la necesidad de realizar inversiones en compra de licencia del Sistema de Información y de la

infraestructura tecnológica, aspecto importante en los momentos de restricciones presupuestarias como los que nos toca vivir.

Aunque ahora aparece como algo novedoso, se trata de un modelo de servicio con el que venimos trabajando desde hace más de 10 años, con un alto grado de satisfacción por parte de nuestros clientes.

Por otra parte, las necesidades se están centrando en la necesidad de evolucionar hacia un modelo de Administración Electrónica integral, aplicado tanto a la relación con el ciudadano, como a la propia gestión interna de los expedientes tributarios, aplicando firma electrónica y eliminando en su totalidad el papel físico.

Asimismo, hay un gran interés por incrementar la interoperabilidad entre Organismos Públicos, como medio para agilizar el procedimiento administrativo y prestar mejores servicios a los ciudadanos.

3. De cara a 2012, nuestras expectativas siguen siendo de crecimiento sostenido, aunque razonable, de acuerdo con la situación económica por la que atravesamos.

En nuestro caso particular, es de gran ayuda que nuestro ámbito de actuación esté directamente relacionado con la generación de ingresos, aportando Sistemas de Información que mejoren la gestión de los recursos propios.

Esperamos seguir consiguiendo nuevos clientes entre grandes Ayuntamientos y Diputaciones Provincia-

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 de cara al año 2012 (ventas, productos, específicos, sector de clientela...)?

les, así como renovando los contratos con vencimiento próximo, tal como venimos haciendo normalmente.

En línea con nuestra vocación innovadora, estamos abordando una renovación importante de nuestro Sistema de información, que estamos llevando a cabo de forma modular y que empezará a ver la luz durante el próximo año, lo que nos permitirá seguir manteniéndonos en una posición de vanguardia, también en el plano tecnológico.

Observamos el futuro con razonable optimismo, esperando seguir manteniendo una posición de liderazgo en nuestro nicho de actividad. Este año alcanzaremos la cifra de 2.500 Ayuntamientos que son destinatarios, en alguna medida, de nuestro Sistema de Información y nos marcamos como objetivo acercarnos a los 3.000 en el año 2010.

INTERSYSTEMS

Jordi Calvera Sagué. Director General. InterSystems Iberia.

"Las CCAA necesitan integrar y hacer interoperables sus procesos en Sanidad"

1. InterSystems cerró el ejercicio 2010, en el mundo, con un crecimiento del 23% y facturó 335 millones de dólares. InterSystems Iberia tuvo un volumen de ventas de 5,775 mil euros, que supone un crecimiento del 20% respecto a 2009. En este ejercicio de 2011, hemos registrado cierta moderación en el crecimiento registrado durante el primer semestre, que ha sido 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 míni-



Fernando Plaza. GTT.

mos de mantenimiento y hardware.

Caché puede solicitarse o descargarse a través de la Web de InterSystems, donde está disponible una versión gratuita, totalmente funcional y de duración ilimitada.

- 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 mejora rápidamente las aplicaciones existentes, sin necesidad de reescribirlas, con sólo añadir:

- Ricas Interfaces Web.
- Workflow adaptable.
- Procesos de reglas de negocio.
- Monitorización de la actividad de negocio.
- Otras funciones nuevas.

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 aplica-



Jordi Calvera. InterSystems.

ciones, 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 crear y mantener un costoso sistema de almacenamiento masivo 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 (HCE) 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. Tras el éxito de los proyectos de integración e interoperabilidad desplegados con nuestra tecnología, aspiramos a que el ritmo de contratación de nuevos proyectos no decaiga.

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, multi-idioma y multi-

propósito, 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 en la Península Ibérica, es el de cerrar el año con un crecimiento del 6% en nuestra cifra de ingresos.

ERMESTEL

Pedro Tortosa. Director General. Erместel.

"Los productos gestionados son un producto que va a tener mucho éxito"

1. Erместel ha tenido una evolución creciente muy fuerte desde el año 2003 que ha ido paralela a la propia evolución de la virtualización y propiciada por un proceso de expansión geográfica que hemos realizado.

La cantidad de ingresos se ha multiplicado en los últimos 8 años por un factor de 30, y el número de empleados por un factor de 20, es decir, partimos de ser una compañía bastante pequeña a tener una previsión de ingresos para este año de unos 13 millones de euros y una cifra de empleados en torno a 70.

A partir de 2006, empezamos a expandirnos, abriendo oficina en Valencia; en 2007, abrimos en Barcelona; en 2008, nos instalamos en Bilbao, Sevilla y Tenerife; y, en 2009, empezamos el proceso de expansión internacional abriendo oficina en México.

En cuanto a nuestra cartera de productos, también nos hemos ido expandiendo siempre teniendo la Virtualización como eje central, pero buscando una innovación constante.

Así, siempre estamos haciendo un proceso de exploración en el mercado, en busca de soluciones innovadoras que nos permitan aportar a nuestros clientes optimización de sus infraestructuras y competitividad.

Digamos que empezamos por los proyectos de virtualización *end to end*, incluyendo hardware, servidores RDS, almacenamiento, etc. Introdujimos también la Virtualización de aplicaciones en España, después introdujimos otra tecnología de Virtualización de redes, y, en general, estamos dentro de proyectos de infraestructura Hardware y Software en arquitectura Intel principalmente, y con la tecnología de la Virtualización y Cloud Computing como base de nuestros proyectos.

Además, desde julio hemos ampliado nuestro portfolio con un área bastante importante para nosotros, como es el tema de los Servicios Gestionados. Creemos que es una necesidad que tiene mucha demanda en el mercado español y que potenciaremos fuertemente en los próximos años.

2. Las necesidades TI de la administración son en cierta manera las mismas que las de la empresa privada. En general, las Administraciones tienen la necesidad de optimizar sus sistemas, de aumentar la disponibilidad de sus servicios, de ser más ágiles para servir mejor al ciudadano... igual que una empresa privada.

Cuando en 2003 Erместel empezó a expandir la tecnología de la Virtualización en España, nos centramos en el sector financiero, banca y seguros como principales clientes. Sin embargo, a partir de 2005-2006, empezamos a poner mucho foco en la Administración y partiendo de una presencia mínima llegamos a tener prácticamente un tercio de nuestros ingresos en el sector público.

Las necesidades han sido proyectos de Consolidación de servidores, en principio; después, cuando empezamos a desarrollar proyectos de *Disaster Recovery*, la administración también era consciente de esta necesidad y empezamos a desarro-



Pedro Tortosa. Erместel.

llar el DR en la administración.

También ha habido cabida a tecnologías de VDI con Virtualización del desktop, área que ha tenido mucha demanda sobre todo en Universidades y sector sanitario y, en general, en los servicios gestionados también estamos viendo que la Administración Pública es un sector muy sensible a esta nueva oferta.

Digamos que éstas son mayormente las áreas de la tecnología que hemos aplicado. Por ejemplo, en Universidades y en ciertos ámbitos de la administración estamos notando ahora mucha inquietud por los temas de Cloud que al final representan una optimización de los recursos muy importante, y hemos desarrollado un proyecto de Cloud, por ejemplo en la Junta de Castilla-La Mancha

3. Uno de nuestros principales objetivos es la expansión de ventas en los servicios gestionados. Creemos que los servicios gestionados son un producto que va a tener mucho éxito porque nuestros clientes necesitan optimizar el uso de los recursos, necesitan ahorrar, necesitan expandir el horario de servicio para sus servicios más críticos.

Éste es uno de los principales objetivos que tenemos de cara al año que viene.

Por lo demás, seguimos con proyectos de consolidación de servidores, ya que sorprendentemente todavía surgen entidades tanto públicas como privadas que no tienen virtualización o están en una etapa muy temprana de adopción. Seguiremos impulsando proyectos

de Virtualización de Desktop y *Disaster Recovery* que son nuestras principales áreas de productividad.

En el resto de infraestructuras Hardware y Software, continuamos siendo referentes en el mercado de servidores con tecnologías bastante nuevas en el mercado como Cisco UCS y fabricantes de almacenamiento muy importantes como EMC, o como Netapp, que ofrecen novedades y renovación de líneas de productos bastante importantes.

PIXELWARE

Safwan Nassri Nassri. Director General. Pixelware. "Una de las necesidades más imperiosas es la gestión del cambio en las Administraciones"

1. 2011 ha sido un año decisivo para Pixelware. A pesar de la situación económica global y de los cambios políticos, hemos consolidado nuestra cartera de productos, continuando nuestra especialización en la tramitación electrónica de expedientes y, en concreto, evolucionando nuestra solución de Contratación Electrónica.

Asimismo, en el análisis anual del sector de la Consultoría Tecnológica realizado por la consultora británica Plimsoll, Pixelware ha obtenido, por tercer año consecutivo, la máxima calificación financiera con la posición de empresa "Sólida". Este hecho pone de manifiesto nuestro excelente posicionamiento y la situación de solidez lograda con la que afrontamos 2012.

Esta situación se ve favorecida por la confianza que la Administración Pública está depositando en Pixelware. Durante 2011, además de poder adquirir un mayor conocimiento sobre nuestros clientes y su problemática abordando nuevas iniciativas de negocio, hemos continuado nuestra especialización en Contratación Electrónica, consolidando una solución implantada en más de 20 organismos públicos, que cubre todas las fases de la Contratación Pública y permite tanto la tramitación electrónica interna de los

expedientes de contratación como la licitación electrónica. Se trata de una solución completa y modular que logra optimizar el gasto público, facilitar la relación entre las Administraciones y las empresas y asegurar la transparencia en los procesos de Contratación Pública.

Con respecto a otros productos y muy relacionados con la Contratación, el Registro Electrónico y el Registro General de Entrada y Salida están siendo dos importantes soluciones que estamos implantando con gran éxito tanto en la Administración como en numerosos entes estatales. Ayudando a cumplir la Ley 11/2007, hemos configurado una aplicación consolidada de implantación sencilla, muy fácil de utilizar por el usuario y que permite controlar toda la documentación y la información que entra y sale de un organismo.

2. Los cambios normativos crean una serie de necesidades de moder-



Safwan Nassri. Pixelware.

nización y optimización de procesos que suponen un gran empuje tecnológico. Cambian el panorama social y es nuestra obligación detectar estos cambios y estos nuevos requerimientos.

En este sentido, la Ley 30/2007 de Contratos del Sector Público o la Ley 11/2007 han marcado la pauta de las Administraciones y, en Pixelware, hemos logrado poder ofrecer solu-

ciones específicas que dieran respuesta a estas exigencias.

Al margen de los cambios legislativos, una de las necesidades más imperiosas, y a la vez más difíciles de cubrir, es la gestión del cambio en las Administraciones. Como socio tecnológico del sector público desde hace casi 20 años, gozamos de una experiencia y un bagaje como pocas empresas y consideramos nuestro deber, no sólo ofrecer tecnología, sino ayudar a las entidades públicas a convivir con esa tecnología; ofrecerles soluciones realmente útiles, usables y amigables. Nuestro reto es que el usuario perciba en nuestras herramientas un firme aliado en su trabajo diario que, además de facilitarle las tareas, le permita ser más eficiente.

Cada vez más, la Administración demanda un socio tecnológico cercano, comprometido, con experiencia capaz de abordar su problemática, de dar respuesta a sus necesidades. Y lo logramos gracias al conoci-

miento adquirido, a la experiencia. Para Pixelware, cada proyecto es un reto y un compromiso de mejora.

3. Nuestro objetivo es mantener nuestro compromiso con los clientes, crecer con ellos ayudándoles a modernizar sus procedimientos, para que, a través de la tecnología, puedan lograr reducir sus costes y ser más eficientes, que al final es de lo que se trata.

Asimismo, reforzaremos durante 2012 nuestra política de Partners con el objetivo de dar continuidad al proyecto emprendido hace casi dos décadas, de reforzar las relaciones de confianza con los clientes y detectar oportunidades de negocio decisivas.

Continuaremos trabajando para mejorar y evolucionar nuestras soluciones para que no sólo se adapten a las exigencias normativas sino a los cambios internos de nuestros clientes y poder ser referencia, como hasta ahora, en Contratación Elec-



Innovación y experiencia
en Gestión Tributaria

Informática Tributaria
Consultoría estratégica
Colaboración en la gestión
Formación tributaria



informática



gestión



formación

www.gtt.es
gtt@gtt.es



trónica y en soluciones de tramitación electrónica de expedientes.

STERIA IBÉRICA

Carlos García Perales.
Director Comercial. Steria Ibérica.

"La modernización de la Administración ha de ir acompañada de la reingeniería de los procesos tradicionales"

1. La evolución de nuestro negocio está yendo unida a la estrategia que hemos adoptado de ayudar a nuestros clientes a reducir sus costes de TI, para afrontar con éxito la actual coyuntura de crisis. Este enfoque lo estamos aplicando especialmente en aquellos sectores que tienen una mayor urgencia de optimizar los costes y de obtener un rápido y claro retorno de sus inversiones, como es el caso de la banca y la sanidad, donde estamos logrando incrementar nuestro volumen de negocio y donde prevemos mantener el crecimiento de nuestra compañía, toda vez que la Administración Pública seguirá siendo una de nuestras principales fuentes de ingresos.

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 10 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 está experimentando 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



Carlos García Perales. Steria.

colegiados (juristas, médicos, ingenieros, etc.) y la tarjeta del ciudadano. Asimismo, 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. En el contexto actual de crisis, el sector público español en su conjunto tiene como principal desafío seguir atendiendo la creciente demanda de servicios prestados con igual nivel de calidad pese a las dificultades presupuestarias. Es decir, seguir haciendo lo mismo o más y mejor con menores recursos. Para ello, deberá experimentar una profunda transformación en la que la tecnología jugará un papel clave. En este sentido, deberán concentrarse, al igual que trata de hacer el sector privado, en su propio negocio, externalizando los procesos y recursos que sean necesarios y contratando nuevos e innovadores servicios que les van a ayudar a gestionar de forma más rentable y eficaz su actividad.

Al mismo tiempo, necesitan incrementar su madurez TI para aprovechar todas las posibilidades que les brindan las Nuevas Tecnologías, adoptando incluso nuevas fórmulas y modelos que ya se aplican en otros países europeos para adaptarse a un mundo en continua evolución. Además, esta modernización deberá venir acompañada de una reingeniería

de los procesos tradicionales para poder optimizar el modelo de servicio hacia el ciudadano.

3. Nuestros objetivos consisten en reforzar aún más la estrategia de proximidad y cercanía con nuestros clientes de todo el sector público al objeto de atender sus necesidades tecnológicas dentro de un panorama económico muy marcado, como señalaba antes, por un rigor presupuestario que parece que va a ir a más. En esta línea, nuestros objetivos comerciales se apoyan en servicios y soluciones acordes con esta especial coyuntura. Así, algunos de los pilares de nuestra estrategia serán la Gestión del Portfolio de Aplicaciones, Gestión de Infraestructuras, las pruebas y calidad del software y el BPO para ayudar a reducir drásticamente los costes básicos de cualquier administración.

Asimismo, propondremos nuevos e innovadores modelos de colaboración entre el sector público y privado, como ya hace nuestra compañía en otros países. Un caso concreto es el del Departamento de Salud del Reino Unido que, a través de la compañía NHS SBS, gestiona una amplia gama de funcionalidades de apoyo al negocio y de sistemas de información sanitaria para alrededor de 130 organizaciones de los servicios de salud de todo el país.

Esta peculiar fórmula ha generado ahorros de costes operativos de hasta el 30%. Otro ejemplo similar sería el caso de la Policía de Cleveland, que ha mejorado enormemente su eficacia operativa. 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.

Por último, también trataremos de ayudar a que las administraciones optimicen la cartera de servicios públicos frente a unos presupuestos



Pedro Gato. Vortal.

limitados conociendo las características demográficas de cada población. Mediante el empleo de un Sistema de Información Poblacional, cuyos datos pueden compartirse entre diversas administraciones (por ejemplo, entre las consejerías de una comunidad autónoma), éstas pueden realizar análisis y predicciones de necesidad de recursos para poder planificarlos en forma óptima, y así cubrir los servicios con niveles de calidad adecuados y con perspectiva de futuro. También colaboraremos en la reingeniería de sus procesos tradicionales, llevándoles al mundo electrónico al objeto de mejorar su productividad y competitividad.

VORTAL

Pedro Gato Andeyro. Director General. Vortal España.

"La generalización de la contratación pública electrónica es una necesidad inaplazable"

1. Vortal abrió su primera oficina en España hace poco más de un año, después de una larga y exitosa trayectoria en otros países de la Unión Europea. Nuestra compañía ofrece al sector público y privado plataformas electrónicas de contratación bajo la modalidad *Software as a Service* que les permite obtener importantes ahorros de tiempo y dinero.

En España, nuestra principal línea de negocio está enfocada al sector público (tanto gobierno como sanidad), que es donde hay más oportu-



Manuel Monterrubio. Exevi.

idad de cambiar el modelo actual de contratación. Además, este sector, a pesar de la crisis, sigue apostando por las nuevas tecnologías como vía para llevar a cabo una gestión más eficiente, lo que resulta, sin duda, favorable para nuestra actividad.

En la actualidad, ya contamos con numerosos clientes públicos que han decidido utilizar vortalGOV (plataforma de licitación pública electrónica para el sector público) para optimizar sus procesos de contratación. Como ejemplos, podemos citar al Ayuntamiento de Vigo, la Diputación de Burgos, la empresa pública Red.es, o universidades como las de Almería, Córdoba o Valencia.

2. Dada la coyuntura económica actual, todas las Administraciones Públicas, con independencia de su tipología o tamaño, tienen la misión de reducir sus partidas presupuestarias. La generalización de la contratación pública electrónica es una necesidad inaplazable, y así se está impulsando desde la Unión Europea a través de documentos como el "Libro Verde para la generalización del recurso electrónico en la contratación pública". Los beneficios aquí expuestos son claros: reducción del gasto público gracias al aumento de la concurrencia, mejora de la eficiencia en los procesos de contratación, aumento de la accesibilidad y transparencia, etc.

Dicha generalización creemos que no debe llevarse a cabo utilizando el modelo tecnológico tradicional. En

la actualidad, los grandes desarrollos tecnológicos de antaño son inasumibles. Es necesario buscar nuevos modelos TIC que optimicen los recursos disponibles y aseguren el mantenimiento y mejora de los servicios. En este sentido, la generalización del Cloud Computing será clave para conseguir una Administración Pública moderna y eficiente.

3. El principal objetivo de Vortal para 2012 es seguir impulsando la licitación electrónica en todo el territorio español. Nuestro modelo *Software as a Service* permite a cualquier tipo de entidad *telematizar* sus procesos de licitación pública, democratizando una tecnología que a priori podría parecer complicada y costosa.

Ya hay muchas entidades públicas que nos han confirmado su interés por empezar a licitar electrónicamente a través de las plataformas vortalGOV y vortalHEALTH en 2012. Estamos seguros de que será un gran año ya que lo que ofrecemos a nuestros clientes es ahorro, y a sus proveedores más oportunidades de negocio.

EXEVI

Manuel Monterrubio.
Director General. EXEVI.
"Esperamos crecer otro 30% en el ejercicio 2012"

1. La compañía EXEVI continúa creciendo a buen ritmo (30% en 2011). Este año 2011, el crecimiento ha venido principalmente por la adecuación y migración de servicios a *la nube*, con un 40%, los servicios de revisión y adecuación de procesos ITIL, ENS y Seguridad en general (División ITILview), con un crecimiento del 25%, y la sostenida implantación de tecnología de ahorro de costes en Intranets y Portales del Empleado (ITHcap).

2. Aunque con la disminución de presupuesto se cuestionaron inicialmente muchos servicios del Departamento de TI, éste precisamente está siendo el impulsor de muchos proyectos. En concreto, para EXEVI,



José Telletxea. Nextel.

la presentación a clientes de herramientas de gestión del servicio IT a un coste muy competitivo y en formato SaaS, está permitiendo a muchas instituciones plantearse la elaboración del catálogo de servicios y el sistema de control para poder contabilizar los diferentes costes de cada unidad.

3. En 2012, nos planteamos crecer en torno al 30% de nuevo, a pesar de que parece claro que los presupuestos en AGE, CCAA, EELL e instituciones en general estará muy limitado.

NEXTEL

José Ignacio Telletxea.
Responsable de Zona Norte.
Nextel.

"Proponemos la sustitución de infraestructuras desproporcionadas por otras adecuadas a la realidad del cliente"

1. Nextel S.A. presenta magnitudes positivas. Algunos datos significativos que avalan dicha aseveración se reflejan en términos como la evolución de la contratación y facturación, motores para la continuidad y consolidación de cualquier proyecto empresarial. Así, la contratación durante los 10 primeros meses del año en curso refleja un incremento del 18% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Igualmente, la facturación en dicho periodo ya ha superado la cifra de todo el 2010.

Si tenemos en cuenta que el sector en España está en un momento de recesión, nos permite ser optimistas respecto al futuro. El hecho de ir a contracorriente avala la estrategia de Nextel S.A., que se basa en un posicionamiento muy cercano al mercado, es decir, atender permanentemente los requisitos y demandas del cliente entendiendo la actual coyuntura. Ser dinámico y flexible respecto a las soluciones que planteamos y no permitir posiciones de encallamiento. Reconocer que el producto o servicio que valía para ayer, hoy puede no tener cabida y debemos proponer nuevas soluciones con los máximos niveles de calidad y compromiso. Por ello, nuestro mayor capital es la propia organización, su modelo de gestión y la estrategia que propone. En definitiva, no es tanto qué entregamos sino cómo lo entregamos. Parámetros como tiempos de respuesta, cumplimiento de niveles de servicio, garantías, plazos de entrega, servicios gestionados, certificaciones, etc., son nuestro verdadero catálogo de servicios.

Respecto al ámbito de actividad, nos circunscribimos a los siguientes ejes de actuación; el suministro e integración de productos de infraestructura y seguridad TI, servicios de outsourcing para la gestión y mantenimiento de infraestructuras TI, servicios de consultoría para la mejora de procesos, planes de actuación e implementación de sistemas de gestión, auditorías y peritaje en el ámbito TI, y el desarrollo de aplicaciones y servicios WEB.

Paralelamente, participamos de manera activa en múltiples proyectos de I+D+i para consolidar la estrategia de capacitación y permitir propuestas de mayor valor a nuestros clientes. En este sentido, quiero destacar la figura de la agrupación Innovalia a la que pertenecemos como elemento tractor y referente para la consecución de dicha estrategia.

2. De acuerdo con un informe presentado por el Foro Económico Mundial, durante 2011, España ha mejorado en el ranking de

competitividad recuperando 6 puestos y situándose en la posición 36. Dicho informe señala que las claves de la recuperación se basan en las capacidades para innovar y el mejor uso de las tecnologías de la información. Las diferentes administraciones son conscientes de que deben seguir impulsando y propiciando el uso de las TICs como referente para potenciar los dos elementos claves para la recuperación económica: la competitividad y la productividad. Por otra parte, la incertidumbre generada por la crisis ha llevado a una reducción drástica del gasto público y el establecimiento de recortes y programas de eficiencia presupuestaria. Ello conlleva que el modelo de la administración actualmente sea "hacer más con menos" y es aquí donde Nextel S.A. se siente cómodo, como lo refleja el incremento de contrataciones en la Administración Pública durante el 2011.

Así, las soluciones de outsourcing para el mantenimiento de infraestructuras TI que conllevan una reducción y control del gasto sin perder índices de calidad del servicio, la implementación de soluciones de virtualización que proponen una consolidación y aprovechamiento de infraestructuras TI, la implantación de servicios de gestión de identidades que posibilitan mejoras en los tiempos de administración y provisión de usuarios, la securización de servicios y aplicaciones en cloud que mejoran los elementos inhibidores de las claras ventajas de los sistemas

en la nube, la integración de sistemas y aplicaciones basadas en Open Source y el establecimiento de servicios de mejora de procesos en el ámbito TI, son algunos de los proyectos que hemos acometido en diferentes administraciones y que se alinean con la estrategia actual de las diferentes entidades públicas.

Otra esfera de actuación viene dada por las necesidades de la Administración para cumplir el régimen normativo. Las leyes de Acceso Electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos, el Esquema Nacional de Seguridad, el Esquema Nacional de Interoperabilidad, la ley de Protección de Datos, etc., disponen en mayor o menor medida de un calendario de adecuación que debe ser observado por parte de las Administraciones. Nextel S.A. dispone de experiencia en la implantación de sedes electrónicas, planes de adecuación al esquema nacional de seguridad, servicios de cumplimiento de la LOPD, etc. así como herramientas específicas (ENSTool, ENITool) que garantizan una rápida y sencilla adaptación a la normativa vigente.

3. Desde el punto de vista estratégico, somos ambiciosos y queremos seguir creciendo. Creemos que la marca Nextel S.A. puede proyectarse más allá de nuestros clientes habituales. Las actuales zonas de negocio se limitaban fundamentalmente a Madrid, País Vasco y Navarra. La reciente apertura de una oficina en



José Calleja. TecNALIA.

Andalucía pretende extender el negocio y atender nuevos escenarios. Por otra parte, mantenemos varios proyectos de consolidación de la estrategia de internacionalización en mercados europeos e iberoamericanos.

La propuesta que presentamos es reforzar el modelo de los servicios apuntados anteriormente. Quizás, como particularidad para 2012, pretendemos acometer proyectos que tengan un alcance más acotado y reducido pero con un impacto alto. Reducir los costes, los tiempos de implantación y los esfuerzos son la clave, y para ello propondremos la sustitución de infraestructuras desproporcionadas, infrautilizadas y con un coste de mantenimiento y operación elevado, por otras adecuadas a la realidad y a las necesidades del cliente. Herramientas integrales o parciales de Gestión TI basadas en ITIL, soluciones de infraestructuras de seguridad, servicios de virtualización de escritorios (VDI), soluciones de seguridad en entornos virtualizados y dispositivos móviles, herramientas de mejora de procesos y colaboración son algunas de las propuestas que Nextel S.A. dispone de acuerdo a los parámetros mencionados y que creemos que tendrán aceptación en 2012.

estructuras de seguridad, servicios de virtualización de escritorios (VDI), soluciones de seguridad en entornos virtualizados y dispositivos móviles, herramientas de mejora de procesos y colaboración son algunas de las propuestas que Nextel S.A. dispone de acuerdo a los parámetros mencionados y que creemos que tendrán aceptación en 2012.

TECNALIA

José Calleja. Director de la Unidad Sociedad de la Información. TecNALIA.
"Desarrollamos nuevos servicios en Green IT y Tecnologías Móviles"

1. Antes de ofrecer la evolución en cifras de nuestro negocio, aclarar que la respuesta se centrará únicamente en el ámbito de la Sociedad de la Información, donde TecNALIA desarrolla su actividad a través de esta Unidad. Es decir, estas cifras no se corresponden con la actuación global de TecNALIA ya que también trabaja en muchos más sectores.

Haciendo un poco de historia, la Unidad Sociedad de la Información en TecNALIA se constituyó en el año 2003, como consecuencia de unos proyectos de ámbito regional que llevó a cabo. Estos proyectos se relacionaban con la promoción y difusión del uso de las TICs en la Sociedad. Por aquel entonces, la brecha digital era uno de los retos que los políticos incluían en sus agendas. En

SUSCRÍBASE AHORA a "Sociedad de la Información"

Cuota de suscripción

Anual (11 números): 60 euros.

Forma de pago

- Transferencia, mencionando nombre del suscrito, a favor de: Socinfo SL. Cajamadrid. 2038.2490.06.6000209153.
- Tarjeta de crédito Visa o Master Card.
Nº _____
Fecha caducidad ____/____

Información suscripciones

Tel.: 916-314-300.

socinfo@socinfo.es. www.socinfo.es.

Deseo una suscripción Anual (60 euros) a "Sociedad de la Información".

D:

Cargo:

Entidad: Ciudad:

CIF/DNI: C.P.:

Domicilio:

e-mail: Teléf.:

Firma:

(* *Enviar por e-mail (socinfo@socinfo.info) o fax (916-318-284).*

De conformidad con la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, Ud. queda informado de que sus datos de carácter personal van a formar parte de un fichero automatizado del que es responsable SOCINFO. Asimismo, al facilitar los datos solicitados, Ud. presta su consentimiento para poder llevar a cabo el tratamiento de los datos personales para las siguientes finalidades: a) Envío de publicidad de actividades promovidas por SOCINFO y de las empresas patrocinadoras. b) Asistencia al evento para el que se envían los datos y otros futuros que puedan organizarse. Del mismo modo, le informamos que otorga su consentimiento para la cesión de sus datos a las personas que intervengan en los actos organizados por SOCINFO, y a sus patrocinadores, pudiendo ejercitar sus derechos de acceso, rectificación o cancelación, así como revocar su consentimiento enviando una comunicación a la dirección arriba indicada.

los siguientes años, hasta 2007 aproximadamente, continuamos esta labor en cuanto a proyectos relacionados con el mismo propósito, alcanzando un volumen de negocio de 2 millones de euros.

Nos estamos refiriendo a proyectos de disseminación de las TICs, diagnósticos de uso de las TICs en colectivos sociales y sectores de actividad, evaluación de competencias digitales en entornos sociales y profesionales, etc. Por aquel entonces trabajábamos, no sólo para nuestro gobierno local, sino también en otras comunidades de España.

En aquel momento, hicimos una reflexión estratégica con el fin de expandir nuestros servicios desde un punto de vista geográfico (mercados internacionales, especialmente Latinoamérica) y también desde un punto de vista puramente operativo y funcional, es decir, además de la brecha digital nos planteamos abordar retos más sofisticados, por ejemplo: el envejecimiento, la comunicación, el teletrabajo, la inclusión de colectivos con dificultades, etc.

A finales del año 2009, aumentó la cifra de negocio a 2,6 millones de euros. Habíamos desarrollado nuevas competencias y desplegábamos nuestros servicios en países como Colombia, Argentina y Panamá.

Los últimos 2 años han sido los de la crisis y nosotros no hemos sido ajenos a esta coyuntura. Nuestro reto, en cifras, ha sido mantener el mismo volumen y seguir desarrollando nuevos servicios relacionados con los retos que más preocupan a la sociedad: *Green IT*, Tecnologías móviles, etc.

2. Nosotros no focalizamos nuestra actividad en sectores concretos porque entendemos que todos ellos son susceptibles de ser atendidos por nuestro tipo de actividad. En el ámbito de la inclusión, por ejemplo, puede haber proyectos relacionados con la sanidad y con la educación. En definitiva, nuestra aproximación a los sectores de mercado es muy transversal y las metodologías que aplicamos en cuanto al uso e impacto de las TICs en procesos de negocio, procesos de aprendizaje, procesos de



Fernando Fuentes. Arsys.

comunicación, etc., se pueden adaptar al contexto de la iniciativa.

Tal es así, que hemos podido aplicar nuestros productos (fundamentalmente Modelos que miden la incidencia de las TICs en el comportamiento humano o en la eficiencia de los procesos clave de las organizaciones) en sectores tan dispares como Educación, Turismo, Retail, etc.

En cuanto a las necesidades de nuestros clientes potenciales, la pregunta y la respuesta que nos sirve de reflexión estratégica para abordarlos es siempre la misma: ¿Cómo pueden ayudar las tecnologías a todas las personas de un determinado colectivo (social o económico)? Analizando el uso actual (diagnóstico), Diseñando el proceso de digitalización (análisis de la implementación) y Acompañando en el plan de mejora (soporte).

3. Los objetivos comerciales se concentran en las siguientes líneas estratégicas:

- Seguir desarrollando alianzas que nos permitan acceder a mercados geográficos alejados del nuestro. Continuamos haciendo foco en Latinoamérica, ya que por su situación, su cultura, etc., son favorables a nosotros.

- Presentar a los organismos promotores más relevantes nuevas iniciativas de impacto en la Sociedad de la Información, relacionadas con los grandes retos sociales

- Continuar siendo el organismo referente en materia de Sociedad de la Información en nuestro mercado local. Ser un partner de referencia

para la Administración local y participar activamente en el diseño de propuestas de valor que den contenido a las agendas digitales.

ARSYS

Fernando Fuentes. Responsable de AAPP. Arsys.

"La tecnología Cloud es la respuesta a las necesidades de las AAPP"

1. Arsys es un proveedor especializado en servicios en Internet. Con más de 1.400.000 servicios activos y más de 250.000 clientes, Arsys es líder en el mercado español y pionero en el desarrollo de la primera plataforma europea de Cloud Hosting. Con presencia en España, Francia y Portugal, Arsys cuenta con una plantilla de 270 empleados y alcanzó un volumen de negocio de 41 millones de euros en 2010.

El sector tecnológico se está viendo transformado por el Cloud Computing (la computación en la Nube) y Arsys está liderando esta transformación desde España.

En este segmento, Arsys cuenta con todo tipo de soluciones Cloud Computing. Para las organizaciones que requieren una infraestructura Cloud, tenemos distintas soluciones: CloudBuilder para que gestionen su propio centro de datos en la Nube, CloudPC para alojar sus puestos de trabajo en la nube, CloudStorage para almacenamiento masivo, además de los servicios de Hosting Gestionado, que suelen estar basados en servicios Cloud por su mayor eficiencia aunque también se ofrecen soluciones basadas entornos tradicionales.

2. Debido a la situación económica, las AAPP tienen que ajustar sus presupuestos y recursos, pero tampoco pueden dejar de ofrecer sus servicios a los ciudadanos, para los que las TIC resultan imprescindibles tanto en la gestión interna de los datos como en los servicios online que ofrecen a los usuarios. Por tanto, se ven obligados a ser más eficientes con menos recursos humanos y materiales.

En este aspecto, el Cloud Compu-

ting ofrece soluciones de máxima eficiencia, desde soluciones de Infraestructura como Servicio (IaaS), que permiten externalizar los centros de datos al completo, hasta Servicios más avanzados como Contingencia, Inteligencia de Negocio, Publicación Web, etc. (PaaS y SaaS). Estas soluciones no requieren inversión inicial, resultan más fáciles de gestionar e implementar (reduciendo los costes operacionales y de mantenimiento a la vez que ofreciendo disponibilidades 24x7) y su coste es variable, dependiendo del uso (pero acomodando, por ejemplo, soluciones temporales o periódicas dentro de un presupuesto anual), además de otras ventajas como la flexibilidad o la escalabilidad. En definitiva, el Cloud puede ser la respuesta a las necesidades de ahorros de costes y más eficiencia y disponibilidad que se están requiriendo hoy en día.

3. Estamos convencidos de que la tecnología Cloud es la respuesta a las necesidades de la AAPP, pero creemos que su uso todavía no está lo suficientemente extendido entre los profesionales TIC de la Administración. Existe cierta resistencia al cambio. Principalmente, por el nuevo modelo de negocio que representan y las dudas existentes respecto a la seguridad o legislación aplicable, pero no cabe duda de que, con la información e impulsos adecuados, las soluciones Cloud se irán implantando cada vez más en las Administraciones Públicas.

Arsys ha desarrollado los servicios que les permiten llevar desde sus servidores (CloudBuilder), o sus ordenadores corporativos (CloudPC), hasta servicios más complejos, a un entorno en la Nube, y con una solución propia, continuamos incorporando nuevas funcionalidades constantemente. También se ha reforzado el departamento comercial para poder disipar sus dudas y ofrecerle servicios completamente a medida de sus necesidades que les permitan acompañarles en su transición al Cloud. En un plazo de dos años, confiamos en que Arsys sea el proveedor de referencia de soluciones Cloud para las AAPP españolas. ☒