

JUNIO 2013

10
AÑOS

2003-2013

fenac

Federación Nacional de Asociaciones de Consultoría
Servicios, Oficinas y Despachos.

**ESPECIAL CONSULTORÍA
INFORMÁTICA Y TECNOLÓGICA**

ACERCA DE FENAC

Es la Federación Nacional de Asociaciones de Consultoría, Servicios, Oficinas y Despachos. A través de sus Asociaciones miembro, integra a las pequeñas y medianas empresas de los sectores de Oficinas y Despachos, Consultoría y Servicios Avanzados a Empresas (SAE) en general.

Fue creada en 2003 para establecer vías de representación frente a la Administración Pública y los Organismos Públicos y Privados, con la idea de sumar esfuerzos y conocimientos en un proyecto que permita prestar servicios para colaborar al desarrollo, la competitividad y la innovación en el sector, apostando por su crecimiento y por fomentar socialmente su imagen.

C/ Recoletos, 19 - 2º izda.

28001 Madrid

Teléfono: 91 277 45 50

www.fenac.es

Twitter: @FENACFederacion

SUMARIO

Análisis del sector Pág. 3

Artículos de opinión..... Pág. 11

Entrevistas..... Pág. 13

Directorio..... Pág. 34



**Federación Nacional de Asociaciones de
Consultoría, Servicios, Oficinas y Despachos.**

I. EL SECTOR DE LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LAS COMUNICACIONES (TIC)

El rápido desarrollo de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), el aumento de su uso en empresas, administraciones públicas y hogares y, más notablemente, el fuerte crecimiento de Internet, están teniendo un importante impacto económico y social en todo el mundo.

Las Tecnologías de la Información, las Comunicaciones y los Contenidos ostentan un papel cada vez más decisivo en la economía de España, es uno de los sectores más relevantes de la economía nacional, no sólo por su tamaño y por la contribución de su propia actividad a la economía en general, sino por la importancia que tiene para el avance económico, la mejora de la productividad y el desarrollo del resto de sectores.

El sector de las TIC lo componen dos grandes áreas de actividad: la Fabricación y los Servicios. Dentro de los servicios TIC se agrupan el Comercio TIC, las Actividades Informáticas y las Telecomunicaciones. Las Actividades Informáticas agrupan la prestación de servicios de edición, programación, consultoría, hosting, proceso de datos y reparación y mantenimiento.

Las cifras demuestran que estamos ante uno de los sectores punteros de nuestra economía, a pesar de que la facturación en 2011 del sector TIC (más de 100.828 millones de euros) haya descendido respecto a 2010 un 2,5 %.

Las empresas del sector TIC suponen el 83,9 % del total, siendo las de Servicios TIC las que aportan mayor volumen de cifra de negocios con un 79,9 % de la facturación total del sector. En 2012, la tendencia hasta el mes de julio sigue siendo negativa, con un descenso de la cifra de negocio del 4,2 %. El crecimiento del sector en su conjunto ha sido prácticamente nulo desde 2006, con una tasa de crecimiento medio del -0,4 % entre 2006 y 2011. La crisis económica ha afectado de forma considerable al sector, desde el comienzo de la misma se ha producido un fuerte descenso en la facturación, con una tasa media de variación entre 2008 y 2011 del -4,5 %.

A pesar de esta tendencia negativa en el volumen de facturación, en 2011, las empresas TIC y de los Contenidos dieron empleo a más de 444.680 personas, que, aunque supone un 1,6 % menos que en 2010, pone de relevancia la importancia del sector TIC como tractor de empleo. Más de las tres cuartas partes del

personal ocupado (79,9 %) corresponde al Sector TIC, y el resto (20,1 %) corresponde a las empresas de Contenidos. Destacan las empresas de Actividades Informáticas que, con 237.802 empleados, aportan más de la mitad del personal ocupado de todo el sector (53,5 %). La tendencia a la disminución de empleo parece continuar en el año 2012, hasta julio de este año el personal ocupado en el sector se redujo un 2,2 %.

Los profesionales de las TIC

Las nuevas tecnologías son el futuro tanto de las relaciones profesionales como de las personales, por eso es necesario gente que se encargue de su mantenimiento y su desarrollo. La informática es una herramienta de trabajo imprescindible hoy en día y el principal vehículo de comunicación e interrelación social. Muchos de nosotros pensamos que sabemos de informática pero en realidad lo que conocemos es la "Ofimática", es decir, el manejo de los ordenadores a nivel de usuario, más o menos avanzado.

El grado en Ingeniería Informática es uno de los más demandados actualmente debido al atractivo de las asignaturas y de las salidas profesionales. En este último sentido, el desarrollo de aplicaciones y servicios para Internet es, sin duda, el mercado laboral que más puestos de trabajo está generando y el que más proyección de futuro ofrece a los posibles estudiantes que decidan cursar estudios universitarios. Las principales funciones de estos especialistas son las de diseñar, desarrollar, instalar, administrar y mantener sistemas informáticos complejos basados en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Un nuevo estudio de CODDII (Conferencia de Directores y Decanos de Ingeniería Informática) establece que la media de inserción laboral de estos titulados es del 83 %, dos puntos más que el año anterior. En cuanto al porcentaje de inserción laboral según las distintas titulaciones, el Máster en Ingeniería Informática tiene el 100 por cien de inserción laboral, seguido por el Grado en Ingeniería Informática (94,30 %), el título de Ingeniería Informática (91,61 %), el título de Ingeniería Técnica en Informática de Sistemas (82,40 %), el título de Ingeniería Técnica en Gestión (82,01 %), quedando los másteres afines con el 68,63 % y las demás ingenierías con el 62,06 %. Respecto a la distribución geográfica, los porcentajes de Aragón, las comunidades de Castilla y León, Castilla-La Mancha, Catalunya, Madrid, Extremadura, Principado de Asturias y Murcia tienen índices de empleabilidad para ingenieros informáticos superiores al 90 %, en el resto de comunidades autónomas están por encima del 80%.

2. CONSULTORÍA TECNOLÓGICA Y/O INFORMÁTICA

El continuo cambio tecnológico que vivimos exige contar con los sistemas informáticos y tecnológicos adecuados que agilicen los procesos para alcanzar los niveles de competitividad que los nuevos entornos exigen. Las tecnologías de la información se han convertido en un factor clave para la competitividad y eficiencia de las empresas en el mercado.

La consultoría tecnológica se basa en aconsejar a otras empresas cómo usar las tecnologías de la información para conseguir sus objetivos empresariales. Adicionalmente, estiman, gestionan, implementan, instalan y administran los sistemas informáticos en régimen de subcontratación.

Hay diferentes razones por las cuales las empresas deciden solicitar la ayuda de consultores:

- Obtener recomendaciones y sugerencias externas y más objetivas
- Tener acceso a los conocimientos y experiencia de los consultores en una materia
- Como una ayuda temporal para un proyecto puntual donde la contratación permanente de empleados no es necesaria
- Para externalizar todos o parte de los servicios de TI

Del análisis por ramas del subgrupo de servicios se obtiene que la rama de actividad de consultoría informática facturó 9.786 millones de euros en 2011, es decir, el servicio TIC que más facturó dentro del subsector de Actividades Informáticas fue la consultoría informática con un 35,4 % del total. Analizando al detalle las actividades que conforman la consultoría informática, se observa que, los servicios de consultoría sobre sistemas y programas informáticos representaron el 43 % de la cifra de negocio, seguido de los servicios de soporte técnico a las tecnologías de la información con un 36 %. Estos dos servicios suponen el 79 % del total de la cifra de negocios generada por los servicios de consultoría informática. Además, la consultoría informática genera 40 de cada 100 puestos de trabajo del subgrupo actividades informáticas.

Importancia de la Consultoría Informática

Teniendo en cuenta que prácticamente la totalidad de las actividades que se llevan a cabo en una empresa se hacen mediante aplicaciones y diferentes tipos de sistemas informáticos, la consultoría informática resulta ser algo esencial en toda entidad.

El Consultor

La persona que lleva a cabo esta actividad recibe la denominación de consultor, ingeniero informático con experiencia en gestión y explotación de proyectos informáticos, y básicamente se encarga de orientar a los interesados sobre todos los temas informáticos que los competen, es decir, el consultor les recomienda diferentes sistemas informáticos según sus necesidades y expectativas, les presentará las diferentes opciones que el mercado informático les ofrece, con el fin de que los mismos participen también de la elección de dichos programas, pero siempre siendo guiados por la persona que lleve a cabo la consultoría informática.

Un sistema informático tiene un ciclo de vida, por lo que es muy importante la elección del mismo. Además, debe tenerse en cuenta la confiabilidad, la seguridad, el mantenimiento, la migración, etc.

Durante la etapa de planificación del funcionamiento de una empresa, es muy importante realizar la adecuada selección de los sistemas de apoyo administrativos y de gestión. Los sistemas elegidos deberán ajustarse a sus necesidades y requerimientos.

“Una mala planificación del sistema informático puede llegar a traer consecuencias muy graves para el desempeño de la empresa, por ello siempre es fundamental que se considere a la consultoría informática como un elemento esencial de todas las planificaciones empresariales”

También es cierto que hay muchas empresas cuyo crecimiento ha rebasado las capacidades de sus sistemas y aplicaciones; las hay que se han quedado atrasadas tecnológicamente, lo que impide una migración a nuevos sistemas y tecnologías y, por lo tanto, su falta de desarrollo afecta negativamente sobre su rendimiento y resultados.

Una empresa que ofrece servicios de consultoría informática debe de brindar la orientación adecuada a sus contratantes y presentarle las diversas opciones con que cuenta el mercado. Ambos, consultor y contratante, deben ser partícipes de la elección de las mejores opciones de software, hardware, redes y de comunicaciones que permitan el crecimiento de la empresa y su evolución tecnológica. Las necesidades del contratante, así como su presupuesto y recursos humanos, influirán de manera decisiva sobre las distintas opciones del mercado. Y la capacidad y talento del consultor informático asignado serán concluyentes sobre las decisiones que se tomen.

El consultor informático también deberá formar parte activa en la instalación, pruebas y puesta en marcha del entorno informático de la empresa. Debe prestar los servicios de ingeniería de sistemas, de software, o soporte y mantenimiento informático, con un equipo especializado en base a los requisitos del proyecto, brindando las mejores opciones de acuerdo a los servicios que ofrezca y exigencias de la empresa.

Para determinar el mejor servicio habrá que tomar en cuenta al menos los siguientes factores: objetivo real del proyecto, recursos humanos, disponibilidad, presupuesto, plazo, y necesidad. Todo influenciado por los requerimientos técnicos de: sistemas y equipos informáticos, redes, sistemas de respaldo, entorno de seguridad, software y nivel de conocimiento de los usuarios.

En términos generales podremos decir que la consultoría informática, más que ser un servicio que se contrata para una tarea determinada, es guía y aliado de la empresa.

El error del empresario o ejecutivo

Desafortunadamente, la mayoría de los empresarios prefieren llevar a cabo ellos mismos la elección de los diferentes programas y sistemas informáticos que existen para la administración y gestión de empresas, por lo general, guiados exclusivamente por el presupuesto y/o personas no calificadas ni experimentadas, dejando de lado la consultoría informática como herramienta de apoyo.

Lo cierto es que, habitualmente, los empresarios se encuentran con que los programas y sistemas informáticos elegidos no sólo no cumplen con las expectativas deseadas, sino que tampoco cumplen con las funciones que se requieren. Y muchas veces, una mala planificación del sistema informático puede llegar a traer consecuencias muy graves para el desempeño de la empresa, por ello siempre es fundamental que se considere a la consultoría informática como un elemento esencial de todas las planificaciones empresariales. De lo contrario, sólo se entorpecerá el funcionamiento de la empresa.

Es en este aspecto donde debemos decir que es muy importante no aventurarse a elegir un sistema informático que regirá nuestra empresa por nosotros mismos, ya que la mayoría de ellos puede resultar algo complejo en cuanto a su ejecución y principalmente su instalación, por ello, no hay que dudar a la hora de contratar a un consultor que pueda ayudarnos a entender cuál de los sistemas informáticos que nos ofrecen es el más adecuado.

Diferencias entre la auditoría y consultoría informática

Mucha gente tiende a confundir los términos de consultoría informática con auditoría informática, y debemos decir que es fundamental que se conozca la diferencia entre ambas, ya que una no tiene nada que ver con la otra.

Un consultor informático, debido a sus conocimientos sobre los diferentes sistemas y programas informáticos puede llevar a cabo la misma actividad que un auditor, pero los términos y las actividades son completamente distintos. Por un lado, la auditoría informática trata de realizarle un chequeo periódico a todos los sistemas informáticos con los que trabaja la empresa, para asegurarse que los mismos estén trabajando de manera correcta sin ningún tipo de falla.

Por su parte, la consultoría informática es una herramienta de planificación en la cual interviene un consultor informático que se encarga de guiar a los ejecutivos durante la elección de los sistemas que se utilizarán para llevar a cabo la administración y la gestión de la empresa.

Tanto la auditoría como la consultoría son esenciales en toda organización, ninguna es más importante que la otra, ya que aunque sean actividades diferentes, debemos saber que una va de la mano de la otra.

Mientras que la consultoría informática nos enseña cuáles serán los programas y sistemas informáticos más adecuados para utilizar en nuestra organización, la

auditoría será la encargada de asegurarse que los mismos funcionen y que, lógicamente, compruebe si realmente los programas elegidos mediante la consultoría informática son lo suficientemente solventes, eficientes y útiles para poder llevar a cabo todas las actividades que esperamos se cumplan para lograr un desarrollo de la empresa en cuanto al entorno en el que se mueve.

Por último, es necesario mencionar que los programas y sistemas informáticos requieren de un mantenimiento y una actualización periódica, ya que el mercado se encuentra todo el tiempo innovando dichos sistemas y programas, por ello es necesario que una vez que se decida actualizar o renovar el sistema elegido, se cuente una vez más con el servicio de consultoría informática.

La consultoría TIC y las Administraciones Públicas

Los clientes de las empresas españolas de consultoría representan una considerable variedad de organizaciones públicas y privadas e incluyen empresas de todos los tamaños y sectores económicos. No obstante, algunos de estos sectores se caracterizan por la frecuencia con la que acuden a las empresas de consultoría y la magnitud de los proyectos que desarrollan con ellas. En consecuencia, algunos sectores económicos representan una parte sustancial del negocio consultor y pueden calificarse de estratégicos para las empresas que se dedican a dicho negocio.

Es el caso de las Administraciones Públicas, que, a pesar de la crisis estructural de los últimos años y de las políticas de austeridad puestas en marcha por los diferentes gobiernos, continúan demandando la experiencia y el apoyo de las empresas consultoras. En 2011, las ventas a las Administraciones Públicas supusieron el 17 % de los ingresos de las consultoras españolas.

Siempre se ha considerado imprescindible la colaboración entre la industria de la consultoría y las Administraciones Públicas. El nivel de contratación de servicios externos de consultoría por parte del sector público sigue disminuyendo y es cierto que las circunstancias económicas del país no facilitan lo contrario, pero precisamente la dureza de la coyuntura económica y sus retos en la organización del servicio público, con objetivos como la modernización y la simplificación de todo el entramado administrativo al servicio de los ciudadanos, obligan a plantear y desarrollar esa colaboración en términos de clara exigencia profesional. Es el momento de promover, estimular y facilitar esa colaboración entre la Administración y las empresas consultoras.

“La consultoría informática, más que ser un servicio que se contrata para una tarea determinada, es guía y aliado de la empresa”

Los últimos informes indican que las licitaciones públicas en consultoría y servicios de tecnologías de la información alcanzaron los 1.915 millones de euros en 2012, un 41 % menos que en 2011, cuando se licitaron contratos por valor de 3.268 millones. Destaca, además de la reducción en el importe de las licitaciones, la excesiva importancia que se otorga al criterio precio en la mayoría de las administraciones, pues fue lo que determinó más del 60 % de las operaciones, en detrimento de criterios tradicionalmente asociados a la consultoría, como la calidad o el valor añadido. Este excesivo peso del criterio precio en las adjudicaciones de contratos de consultoría está erosionando la calidad de los servicios prestados y puede llegar a afectar a la viabilidad de determinados negocios.

3. LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y LAS PYMES

Estos últimos años están siendo especialmente duros para la mayoría de las pequeñas y medianas empresas de nuestro país, que se encuentran al límite de su resistencia económica y para quienes su principal lucha diaria es la supervivencia. En semejantes circunstancias no es viable exigirles grandes esfuerzos inversores en aspectos que no estén profundamente relacionados con la rentabilidad del negocio. Sin embargo, la importancia de invertir en tecnología se refleja en los datos recogidos en la Agenda Digital para España: el sector tecnológico contribuye al 50 % del crecimiento de la productividad y por cada millón de euros invertidos en TIC se generan hasta 33 puestos de trabajo. Por tanto, invertir en tecnología es crítico para favorecer el crecimiento de nuestra economía.

Otra cuestión que surge es cómo puede influir la tecnología en el buen funcionamiento de una pequeña y mediana empresa. A juzgar por los resultados del Informe ePyme 2012, elaborado por Fundetec en colaboración con el ONTSI, habría que responder que la pyme española tiene claro que las TIC son vitales para mantener un nivel de competitividad necesario para superar con éxito estos tiempos de crisis. Incluso la microempresa de menos de diez empleados ha aumentado en el último año (aunque levemente) su inversión en las principales herramientas tecnológicas: el ordenador, que alcanza una penetración del 71,3 %; la telefonía móvil, que le supera en un punto porcentual; la conexión a Internet, que se sitúa en el 65,2 %; y la página web corporativa, la asignatura pendiente, que alcanza aún un escaso 28,6 %.

El pequeño empresario mira con lupa el dinero que invierte, y espera de sus decisiones un retorno claro y a corto plazo. Por eso es importante saber elegir las aplicaciones y soluciones que más le convienen. El problema reside en la falta de conocimiento y de competencias tecnológicas de muchos profesionales de este segmento empresarial. Aquí es donde la figura del consultor informático o tecnológico se hace indispensable.

Lo que las consultoras tecnológicas pueden ofrecer a las pymes

Uno de los pilares sobre los que se basa la eficacia y el éxito empresarial, tanto en las grandes compañías como en la pyme, es precisamente el de la estrategia, organización y correcta definición de los procesos de negocio.

La eficacia organizacional y empresarial, la aplicación de una metodología probada, la implantación e implicación en el desarrollo de ideas innovadoras, así como el realismo práctico, generan soluciones avanzadas y eficaces. En esta búsqueda de la excelencia operativa, tan vital en la pyme, poder contar con los servicios de una consultora es una ayuda importante. Y quizá uno de los campos en los que más se cristaliza la necesidad de esa ayuda es en el tecnológico.

La información es la base de una empresa. Recabar información sobre la compañía y analizar estos datos y la documentación adecuadamente es indispensable para identificar y analizar la estrategia, la estructura organizativa, las políticas establecidas, las actividades, procedimientos, métodos de trabajo, flujos de información, productos y servicios y clientes y mercados a los que van dirigi-

dos. En definitiva, se realiza un diagnóstico de la situación actual.

Identificar cuáles son los procesos clave y evaluar los que son susceptibles de mejora son trabajos que lleva a cabo una consultora tecnológica. Saber si hay procesos que se pueden realizar mejor, y cómo se consigue esa mayor eficiencia, es una necesidad que tienen todas las pymes.

Una vez llegado a este punto, en ocasiones es necesario poner en marcha una reingeniería de procesos completa, guiada y orientada a la estrategia de mejora establecida. La implantación de los nuevos procesos debe ser abordada con una gestión del cambio adecuada, para asegurar su éxito. La consultoría ofrece a la pyme servicios especializados de gestión de cambio que incluyen la planificación de las actividades de forma escalonada, la formación del personal y la puesta en funcionamiento de las nuevas actividades, así como el seguimiento de las métricas y mantenimiento del mapa de procesos.

De cara a sus clientes, la pyme que cuenta con los servicios de una consultoría tecnológica cuenta con la oportunidad de mejorar la gestión de sus proyectos, con el objeto de lograr el mayor éxito posible en los mismos y conseguir así un mejor posicionamiento de la empresa en el mercado. La evaluación de la sistemática de gestión de proyectos utilizada, el análisis de la organización, los recursos, las actividades, los mecanismos y herramientas aplicadas, la planificación, coordinación y control, la gestión de los riesgos, de los cambios, de los suministradores, de la documentación, de las comunicaciones y regulaciones aplicables para tener una visión conjunta, identificar problemas y/o debilidades y proponer un conjunto de recomendaciones y líneas de actuación que permitan subsanarlas, son parte del trabajo que la consultora ofrece a su cliente en el campo de la gestión de proyectos.

“En 2011, las ventas a las Administraciones Públicas supusieron el 17 % de los ingresos de las consultoras españolas”

El objetivo, implantar un Sistema de Gestión de Proyectos adecuado a las necesidades y particularidades de cada pyme, mediante el desarrollo de la documentación del sistema y su implantación a través de la formación del personal y el apoyo en su puesta en marcha, hasta lograr una gestión de proyectos integrada con la operativa de la empresa.

En este campo, tiene especial valor el trabajo que puede realizar una consultora tecnológica para ayudar a sus clientes en la implantación de oficinas de proyecto mediante el establecimiento de la organización de la oficina y los mecanismos de funcionamiento necesarios sobre la base del sistema de gestión de desarrollos definido, así como en la realización de las actividades de gestión de la oficina de proyecto en todos sus ámbitos de gestión.

Por último, la flexibilidad de la consultora a la hora de poner en marcha proyectos que sus clientes quieran desarrollar en el extranjero, aprendiendo el idioma, conociendo la legislación que afecta al desarrollo, adaptando las capacidades de sus profesionales a las necesidades de la empresa y ofreciendo su experiencia en un entorno multicultural es una característica cada vez más demandada por las compañías a sus consultoras.

Ventajas de contratar una consultora informática

El contratar a una empresa de consultoría informática le ayudará a desenmascarar los líos y problemas que pueden traer los sistemas informáticos.

Para seguir siendo competitivas, las pequeñas y medianas empresas deben maximizar el uso de las tecnologías actuales. Deben hacerlo de manera rentable y con muy poca experiencia directa en las Tecnologías de la Información. El mantener un departamento informático interno y a tiempo completo, al igual que lo hacen las grandes empresas, es sencillamente demasiado caro, requiere de mucho tiempo y resulta ineficiente para las pequeñas y medianas empresas.

La respuesta a esta situación se resuelve mediante el uso de una verdadera empresa de Consultoría Tecnológica profesional. Estos proveedores ofrecen el talento necesario bajo demanda, una amplia experiencia, diversidad de recursos y economías de escala que permiten a las pymes recibir tanto la tranquilidad como la asequibilidad de tener un servicio de consultoría TIC.

“Las TIC son vitales para mantener un nivel de competitividad necesario para superar con éxito estos tiempos de crisis”

Entre las principales ventajas que puede encontrar una pyme a la hora de contratar los servicios de una consultora informática y/o tecnológica, destacan:

1. Ahorrar tiempo para centrarse en las principales funciones de su negocio.

La gente es generalmente más feliz haciendo lo que mejor saben hacer. Y se siente frustrada al “perder el tiempo” con tareas que no tienen nada que ver con sus funciones esenciales de trabajo. Los médicos, abogados, contables, arquitectos, ingenieros, comerciantes, ejecutivos, gerentes y la mayoría de los trabajadores son más productivos cuando se enfocan en sus competencias básicas.

El tiempo y el esfuerzo que los empleados pierden en enterarse de cómo funcionan los sistemas informáticos o de Tecnologías de la Información, supone un coste para la empresa digno de considerar. La búsqueda de soluciones, la aplicación de nuevas tecnologías y la fijación de los problemas relacionados con TIC son extremadamente ineficientes para los no profesionales. Mediante el uso de un profesional de TIC, el personal pasará de gastar el tiempo en Internet a centrarse en las oportunidades de generación de ingresos y el negocio de la empresa.

2. Acceder a economías de escala y poder de compra.

Las empresas de consultoría informática consiguen mejor eficiencia y economías de escala porque se centran únicamente en la informática. Consolidan el poder de compra y tienen un acceso amplio y profundo a las bases de datos de conocimiento. Pueden, por tanto, proveer soluciones y servicios de tecnología mejor, más rápida y económicamente. Usando las buenas prácticas desarrolladas a lo

largo de los años de experiencia en el sector de las tecnologías de la información, estos proveedores de informática completan estas tareas de manera más eficiente, a menudo con un mayor grado de eficiencia que como lo podría hacer una pyme por sí misma. Todo esto se traduce en ahorro de costes reales, ya que hablamos de tiempo y dinero.

3. Reducción de costes y control de gastos operativos.

Costes informáticos predecibles. El valor del negocio de empresas de consultoría informática va mucho más allá de la reducción de costes y resulta en ahorro directo. En casi todos los casos, las pymes gastarán del 25 al 50 % menos que el coste que supone tener a un técnico informático in-situ de nivel medio. El ahorro de costes se lleva a cabo desde la contratación, entrenamiento, vacaciones, días de enfermedad, volumen de negocio y otros asuntos de gestión que de esta manera se quedan fuera de la ecuación. Cuando se utiliza una empresa profesional de consultoría informática, los costes se presupuestan, planean y controlan.

4. Acceso a conocimiento técnico informático especializado.

La naturaleza compleja y los cambios rápidos, referidos tanto a ámbitos jurídicos como aquellos relacionados con la contabilidad y las tecnologías de información, hace que sea mejor dejar los aspectos técnicos a los expertos, aunque solo sea por el enorme esfuerzo que requiere incluso para obtener los conocimientos básicos en la materia. Los recursos de las consultoras TIC permiten a las pymes que puedan aprovechar los conocimientos especializados que, de otro modo, serían demasiado caros para desarrollar y mantener de manera interna. A las pymes les cuesta lograr el grado de flexibilidad y personal de manera rentable para administrar adecuadamente sus entornos tecnológicos. Incluso un empleado con mucha experiencia y muy dedicado a su trabajo tiene límites para sus habilidades y tiene conocimientos limitados para ayudar con asuntos que están fuera de su alcance. Las empresas de consultoría informática profesionales ofrecen acceso a equipos de especialistas de informática que proporcionan el servicio técnico necesario para proporcionar tanto el apoyo continuo, como el soporte urgente para una red informática.

5. Obtener recursos bajo demanda.

Muchas pequeñas empresas se encuentran con el desafío del crecimiento o, en ocasiones, con la carga de la reducción de personal. Ambos casos presentan un

verdadero dilema en los recursos humanos, sobre todo cuando la empresa se centra en los recursos informáticos internos y estos eventos no son planificados.

Todos estos requisitos repentinos rara vez vienen en paquetes de 40 horas semanales. Las pymes pueden necesitar añadir o reducir de forma selectiva funciones administrativas, conocimientos técnicos o una combinación de ambos. Necesitan la agilidad de los recursos puntuales para emergencias y así tener una capacidad de ajuste rápida al día a día con niveles de soporte técnico necesarios. Utilizando una empresa de consultoría informática, esta flexibilidad viene de manera más fácil y sin afectar el sustento o el ánimo de los empleados.

6. Mejorar la productividad.

La tecnología mejora la productividad permitiendo la comunicación, colaboración y el intercambio de conocimientos que permiten innovar a los empleados. Estas capacidades son entregadas a través de multitud de tecnologías incluyendo servidores de archivos, bases de datos centrales, conectividad de banda ancha, plataformas móviles, comunicaciones por correo electrónico y muchos otros. Sin embargo, la productividad real y el beneficio empresarial sólo pueden ser llevados a cabo cuando esta compleja tecnología es planificada, implementada y mantenida adecuadamente. Las mejores prácticas y experiencia global en torno a la planificación, implementación y mantenimiento de dichos sistemas permiten a las empresas de consultoría informática cumplir con éxito estas mejoras en la productividad.

“Para seguir siendo competitivas, las pequeñas y medianas empresas deben maximizar el uso de las tecnologías actuales”

7.Reducir el tiempo de inactividad.

Incluso pocos minutos de inactividad de los sistemas informáticos llevan a unos costes enormes de negocio. Maximizar el tiempo de actividad debe ser una prioridad predominante. Las pymes ya no se pueden permitir los problemas de conectividad a internet, comunicaciones por correo electrónico, corrupción de datos o fallo de los sistemas informáticos de la empresa (el coste de hacer frente a estos casos es demasiado alto). Las empresas profesionales de consultoría informática ofrecen enfoques planificados y medidos para el mantenimiento de sistemas, seguridad, copias de seguridad y recuperación de desastres. Cuando los proveedores de servicios informáticos unen esto con sistemas de control remoto y monitorización y un servicio urgente de mantenimiento informático, a menudo se elimina por completo el costoso tiempo de inactividad.

8.Aprovechar la tecnología más novedosa para posicionarse por delante de la competencia.

Saque provecho a las nuevas tecnologías que ayudarán a su empresa a obtener una ventaja competitiva frente a únicamente seguir en lo estándar. Las empresas de consultoría informática se mantienen al día con la última tecnología informática a través de información continua y la experiencia del mundo real. Saben cómo implementar lo último en hardware, software y aplicaciones corporativas disponibles. Igual de importante es el hecho de conocer en qué tecnologías no merece la pena invertir. La capacidad de estos proveedores para hacer movimientos rápidos, ayuda a las pymes a mejorar el tiempo necesario para salir al mercado. Esto ofrece una ventaja competitiva y también aumenta la capacidad de reacción ante las amenazas de la competencia.

9.Atraer y retener empleados.

Los empleados quieren trabajar en un entorno en el cual sus ordenadores funcionan siempre. Donde el tiempo de inactividad es mínimo y el software funciona como debe de funcionar. Los empleados quieren ser competitivos y quieren que las herramientas tecnológicas les ayuden verdaderamente a cumplir con los objetivos. Los empleados esperan ser productivos con soluciones informáticas actuales que les ayuden a superarse y no sólo cumplir con las expectativas. Las nuevas incorporaciones al personal de la empresa

sopesan el estado de las tecnologías de la empresa. Utilizar una empresa profesional de consultoría informática, permite a las pymes ofrecer estas expectativas y aumentar su capacidad de atraer y retener a empleados.

10.Acceder a soporte de fabricantes de que de otra manera no sería posible.

El acceso a los fabricantes es crucial para mantener de manera efectiva los tan complejos sistemas informáticos. Los fabricantes de tecnología tradicionalmente ofrecen poco apoyo directo al usuario final. Cuando está disponible, el soporte suele ser básico y de poca confianza. Esto es más que frustrante para la mayoría de las pymes que requieren servicio técnico del fabricante, pero que raramente lo reciben. A través de una empresa de consultoría informática, las pymes disfrutan de los beneficios de un acceso prioritario a Microsoft, Cisco y miles de vendedores de otras tecnologías.

“Las empresas de consultoría informática profesionales ofrecen acceso a equipos de especialistas de informática que proporcionan el servicio técnico necesario para proporcionar, tanto el apoyo continuo, como el soporte urgente para una red informática”

Sociedad, pymes y servicios en el centro de la “nueva” innovación

Una innovación es simplemente un cambio que, basado en el conocimiento, genera valor. Un valor que en el entorno empresarial es evidentemente económico, pero que puede ser de cualquier otro tipo cuando se refiere a otros contextos.

Aunque pueda parecer sorprendente, la actual crisis, que ya ha cumplido un lustro, ha tenido dos efectos positivos desde el punto de vista de la innovación. Por un lado, ha puesto claramente de manifiesto la insostenibilidad de modelos productivos basados en la especulación, como el que ha sustentado el fuerte crecimiento de la economía española en los últimos años, y la urgente necesidad de recurrir a mecanismos de creación de valor a partir del conocimiento.

Antes de comenzar la crisis, la globalización de los mercados, que supone que nuestro propio mercado se ha convertido en una parte del global, es decir, que cualquier empresa de cualquier lugar del mundo puede vender en nuestro mercado local, ya obligaba a nuestras empresas a esforzarse constantemente para competir en mejores condiciones que la competencia, diferenciando su oferta con productos y servicios que tuvieran éxito en el mercado, es decir, innovando. Pero en estos momentos, con una demanda interna muy debilitada, las empresas españolas están encontrando su boya de salvación en los mercados exteriores que son muy competitivos y en los que no podrán tener éxito si su oferta de productos y servicios no supera el test del mercado, y la forma sostenible de lograr esto es asumiendo la actividad innovadora como un elemento esencial de su estrategia de negocio.

Por otra parte, la crisis ha transformado la forma de ver la innovación, superando ampliamente la visión que antes era generalmente aceptada. El valor que genera una empresa está en su oferta, bien sean productos o servicios, y la innovación se reflejará en ella. Los cambios darán lugar a mejores prestaciones o a su obtención a menores costes, gracias a mejores procesos de producción, comercialización o, simplemente, de organización. Por tanto, habrá innovaciones que se basen en el conocimiento tecnológico tradicional, procedente de las ciencias exactas, pero también habrá otras, y aquí radica una de las transformaciones, que necesitarán el conocimiento de otras ciencias sociales o de humanidades, que darán lugar a nuevas tecnologías, calificadas como “no tecnológicas”.

Este nuevo enfoque centra su atención en el papel que juega toda la sociedad, atendiendo especialmente a su manifestación empresarial más cercana, las pymes. Un enfoque cuyo objetivo final es concienciar sobre la importancia de aplicar el

conocimiento a cualquier faceta de la actividad social por parte de los ciudadanos, desde las primeras etapas educativas hasta el mundo de la empresa, bien sea como trabajadores por cuenta ajena o como empresarios emprendedores.

Además, sin dejar de atender a la innovación tradicional, la nueva visión insiste en el concepto de “innovación implícita en la actividad empresarial”, en la que las mejoras de los productos y servicios, y a veces la creación de nuevos, ocurre en el quehacer diario de las funciones empresariales de operación. No existe una responsabilidad explícita para el proceso de innovación, pero ésta ocurre. Es la forma de innovar más frecuente en los sectores de servicios, pero no solamente en ellos, porque los sectores tradicionales actúan de forma parecida y, cuando logran sobrevivir, lo hacen en un ambiente cambiante manteniendo su competitividad.

Debido a la relativa novedad de esta forma de innovación, se sabe poco sobre su fomento, gestión y desarrollo. No sabemos, por ejemplo, cómo llega a la empresa el conocimiento que le permite innovar, qué factores hacen que lo use, cómo se autoorganiza un grupo que innova implícitamente, ni cuáles son los agentes clave del proceso. Y esto es una importante dificultad para diseñar las estrategias necesarias para dar respuesta a los retos de nuestro sistema de innovación que ha puesto en evidencia la crisis.

Deberán buscarse fórmulas y mecanismos para facilitar la llegada a las empresas de más y mejor conocimiento impulsor de su actividad innovadora y para estimular los factores que aceleren este proceso. Pero también deberán emprenderse otras acciones, en ámbitos como la educación y la cultura, para preparar mejor a los agentes que resultan ser claves en este tipo de innovaciones.

Juan Mulet, Director General de la Fundación Cotec

The logo for Cotec features the word "Cotec" in a large, grey, serif font. To the right of the text is a solid blue horizontal bar.

Acompañando a la pyme en su camino hacia las TIC

En el mundo de la pequeña empresa, esa de menos de 10 empleados que en muchos casos tiene un importante componente familiar, el propietario suele estar acostumbrado a controlar todos los aspectos que rodean al negocio, y ese control absoluto le proporciona seguridad y le da la tranquilidad de no dejar ningún cabo suelto. En este contexto, la irrupción de la tecnología puede llegar a desestabilizar al empresario si carece de las competencias digitales necesarias para utilizar y sacar rendimiento a las nuevas herramientas. De hecho, el miedo a lo desconocido, el miedo al cambio, deriva en muchas ocasiones –sobre todo cuando los directivos son de cierta edad– en una negativa a incorporar las nuevas tecnologías a sus procesos, lo que conduce a una pérdida de competitividad y de importantes oportunidades de negocio.

Los resultados del Informe ePyme 2012, elaborado por Fundetec en colaboración con el ONTSI, revelan que sigue existiendo una notable brecha digital relacionada con el tamaño de la empresa en cuanto a penetración de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Las microempresas siguen presentando unos niveles tecnológicos alejados de las medianas y grandes empresas, y ello se debe principalmente al desconocimiento y la falta de formación en el uso de estas herramientas. Por ello, el informe recomienda que tanto desde la Administración Pública como desde el sector tecnológico y de los diferentes agentes vinculados a la Sociedad de la Información, se mantenga una estrategia activa orientada a impulsar acciones de formación en TIC dirigidas a la pequeña empresa.

La compleja situación económica que vivimos condiciona, sin lugar a dudas, los presupuestos que las empresas destinan a inversiones en tecnología. Por ello, merece la pena destacar que se han detectado incrementos (aunque leves) en los niveles de penetración de las principales herramientas TIC en las microempresas españolas durante el último año: incrementos del 1,6% en presencia del ordenador (quedando la media nacional en el 71,3%), del 1,7% en telefonía móvil (la media de penetración es del 72,4%), del 1,1% en conexión a Internet (el 65,2% de las microempresas está conectada) y del 2,7% en disponibilidad de página web corporativa (alcanzando aún un escaso 28,6%).

El asesor TIC

Que no hayan simplemente descendido las inversiones en TIC es ya un logro. El pequeño empresario mira (ahora especialmente) con lupa el dinero que invierte, y espera de sus decisiones un retorno claro y a corto plazo. Por eso es importante

saber elegir la tecnología, las aplicaciones, las soluciones específicas que más le convienen a cada empresa. Y por eso, dada la falta de conocimientos y de competencias de muchos propietarios de pymes, se hace tan necesaria la figura y la labor del asesor tecnológico, cuyo impulso también se recomienda desde el Informe ePyme.

El asesor TIC no ha de ser el comercial de la compañía proveedora de productos y servicios, sino preferiblemente una figura independiente, impulsada desde la Administración Pública o desde entidades privadas, que dé confianza al empresario. Obviamente, con los conocimientos tecnológicos necesarios y con la capacidad de realizar un estudio pormenorizado de la compañía y de sus necesidades para poder recomendarle las soluciones que se traducirán en una mejora de sus procesos y en un aumento de su competitividad.

Desde Fundetec hemos querido hacer nuestra propia aportación en este sentido a través del Congreso ePyme, que celebramos por primera vez el pasado 5 de junio en Madrid, con el fin de dar a conocer a la pequeña y mediana empresa aplicaciones y tecnologías eficaces y enseñarle a utilizarlas. El Congreso ofreció a las pymes asesoramientos TIC gratuitos y personalizados de 15 minutos con cita previa, en los que pudieron consultar todas sus dudas con los expertos en cada materia. El acompañamiento adecuado ayuda a perder el miedo, a invertir con cabeza y a conseguir el éxito en forma de competitividad y productividad. Ése es el camino.

Alfonso Arbaiza, Director General de Fundetec



Entrevistas

*Los profesionales
del sector*

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

Las soluciones informáticas cada vez son más complejas. Ya no se trata de adquirir un ordenador para facturar y llevar la contabilidad. Ahora cuando una empresa u organización decide incorporar soluciones informáticas lo que está buscando es la mejora integral de los procesos de la empresa y su competitividad y, de una manera u otra, necesita soluciones complejas que tienen que manejar hardware, software de gestión (ERP, CRM), formación, soluciones cloud, aplicaciones APP, aplicaciones WEB, comercio electrónico, movilidad, Business Intelligence, posicionamiento WEB, etc.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

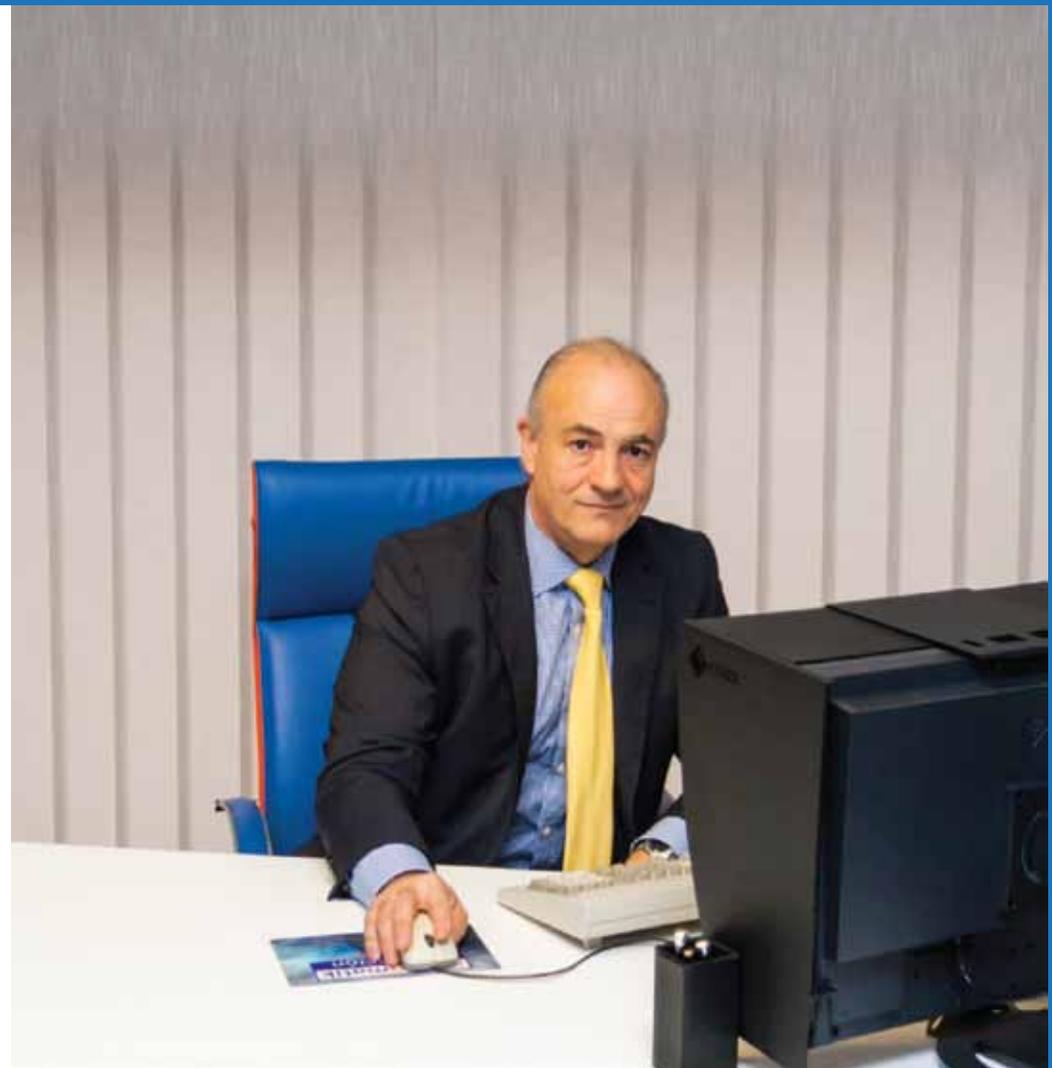
El sector está en un momento decisivo. Yo creo que las empresas y organizaciones van entendiendo que ni el retorno de la inversión adecuada ni la integración de todos sus sistemas son posibles sin la participación de una consultora informática. Hoy en día la tecnología es la base de la mayor parte de las organizaciones y de su competitividad y, por tanto, ya no se trata de comprar elementos sueltos, se necesita una visión y estrategia global.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

En primer lugar confío más en el equipo que en la singularidad. Es muy difícil que una sola persona sepa de todo. Por otro lado, ese equipo debe aunar un conocimiento exhaustivo de la tecnología disponible para cada caso con un conocimiento en profundidad del negocio. Si el consultor no “se pega a la piel” del cliente, al final es un simple vendedor de tecnología, no un consultor, al menos como yo lo entiendo.

4. ¿Cuáles son los principales errores que cometen las empresas en tecnología y/o informática?

Como ya he comentado en la pregunta anterior, para mí el mayor error que se comete es que en vez de buscar la mejor solución para el cliente, normalmente lo que se busca es el mejor argumento para vender lo que llevo en mi portfolio.



Francisco Javier de Linaza López
Director General de Almerimatik

5. ¿Cómo se puede motivar a las pymes españolas para que apuesten por las nuevas tecnologías?

Te contestaré con una frase de Derek Bok (Ex-Rector de Harvard) “Si crees que la educación es cara, prueba con la ignorancia”. O apuestan por la tecnología o “son historia”.

6. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

Las herramientas, como su propio nombre indica, son una condición necesaria, pero no suficiente. Además de las herramientas, debe de estar el compromiso de la alta dirección, un plan estratégico y una formación y motivación adecuada del personal que va a usar esa tecnología.

7. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

Llevamos 32 años conviviendo con nuestros clientes, con algunos de ellos, los 32 años. Conocemos muy bien las necesidades de cada sector y además podemos ser su proveedor global de prácticamente todas las necesidades tecnológicas. Para nosotros primero está el cliente, su negocio y sus necesidades y luego vienen los productos y servicios que deben de dar una solución eficaz y eficiente a esas necesidades. Ese es el orden y no al revés.

8. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

Básicamente, el mayor cambio que hemos notado es un incremento muy importante de peticiones en la línea de comercio electrónico y de presencia en Internet. Además, y debido a las circunstancias económicas, es cierto que también nos exigen ajustar los presupuestos económicamente.

9. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

En nuestro mercado, que es un mercado básicamente de PYMES, creo que las multinacionales están un poco como pez fuera del agua, ya que ni sus costes les permiten competir ni pueden estar tan cerca del cliente como estamos nosotros.

10. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

Yo creo que sí. De hecho nosotros proveemos servicios de outsourcing a varios clientes. Las empresas se están dando cuenta de algo que es lógico, y es que de lo que entienden es de su negocio, y en eso es en lo que tienen que ser los mejores para competir con éxito. Todos los esfuerzos que dediquen a lo que no es su core business son esfuerzos que nos les van a ayudar para competir mejor ni a ganar más dinero. El mundo creo que no va por la línea de ser autosuficiente, creo que de lo que se trata es de ser EL MEJOR en lo que hago y el resto convertirlo en gasto variable y que me lo suministre el que es el mejor en ese servicio.

“Si el consultor no “se pega a la piel” del cliente, al final es un simple vendedor de tecnología, no un consultor”



José Luis Colom
Director Área de Consultoría de Antara

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

La globalización de los mercados provoca que, para que las empresas puedan mantener la competitividad y eficiencia de sus recursos, les surja la necesidad de un dinamismo tecnológico al que, hoy en día, la mayoría de empresas no están acostumbradas. Partiendo de esta base y, por un simple criterio de economía de escala, las consultoras jugamos un papel imprescindible cubriendo la necesidad, de quien nos contrata, de poner a su disposición todo el conocimiento que gestionamos y aplicamos directa y diariamente a nuestros clientes en base a las mejores prácticas de estándares, normas y marcos de referencia internacionales. Nuestro knowhow es la base de su motivación para la contratación. Todo ello, sin olvidar la necesidad de cumplimiento legal y regulatorio dentro del marco en el que la empresa opera; este último punto es, probablemente, el más solicitado a nuestra consultora.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

El sector, muy probablemente, evolucionará hacia la consecución de equipos multidisciplinares de profesionales, bien alineados con las necesidades reales de sus clientes y capaces de dar respuesta en cualquier ámbito que se plantee. Pensemos en que, actualmente, no hay disrupción entre materias, sino más bien, una yuxtaposición que plantea necesaria la existencia de estos equipos con sujetos expertos en disciplinas confluyentes. En cuanto al auge del sector, remarcar dos aspectos. Por un lado, se produce la plena adopción por parte de la comunidad internacional de marcos de referencia que sirven de guía para las mejores prácticas en Gobierno y Gestión de TI (COBIT 5, ITIL 2011), así como las normas relacionadas con Gestión de Servicios (ISO 20000-1), Gestión de la Seguridad de la Información (ISO 27001) y Gestión de la Continuidad del Negocio (ISO 22301), entre muchas otras. Por otro, irrumpen nuevos modelos de entrega de servicios como es el Cloud Computing y nuevas funcionalidades, como las técnicas analíticas aplicadas al Big Data, obligando a las empresas a asesorarse ante un entorno en continua evolución, al cual no pueden hacer frente a nivel interno.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

Un estudiante permanente. Un profesional de nivel que combina la experiencia de su desempeño cotidiano con la formación y certificación continua en tendencias innovadoras, que le permitirán seguir asesorando con garantías. Y dada la complejidad creciente de los proyectos, ha de estar integrado en un equipo humano multidisciplinar y bien coordinado. Es la única opción para ser eficaces y eficientes. En nuestro caso, el equipo está conformado por ingenieros, abogados, auditores e implantadores, además de los consultores e informáticos del área general de TI.

4. ¿Cuáles son los principales errores que cometen las empresas en tecnología y/o informática?

Centrarse en la tecnología exclusivamente, sin tener en cuenta las necesidades reales del negocio. La tecnología es únicamente un soporte a los servicios que ofrece TI y éstos se integran con los procesos del negocio, los verdaderos protagonistas. TI no puede ir por libre desalineada de la estrategia empresarial. Sin olvidar los riesgos de seguridad asociados por lo que, en el nuevo Reglamento General Europeo, ya se habla de privacidad por defecto y desde el diseño

5. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

El capital humano, sin lugar a dudas. El factor humano siempre vertebra una sociedad pero más aún, si cabe, en todas aquellas que somos meras prestadoras de servicios, en el sentido de la intangibilidad de los mismos. La ejecución de un servicio impecable sólo se garantiza con un equipo sólido, profesional, organizado y en constante evolución. No solo asesoramos en la solución tecnológica más adecuada para la empresa, según sus objetivos de negocio, sino que también podemos ayudar a establecer un Sistema de Gestión orientado a procesos y basado en la mejora continuada, a partir de evaluaciones y medidas correctoras.

6. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

Aunque debería ser así siempre, ahora a toda inversión se le exige un ROI (retorno de la inversión); no se adquiere tecnología por sí misma, sino que ésta debe estar justificada por una clara decisión de negocio.

A las consultoras se nos contrata, en ocasiones, para ayudar a los departamentos de TI a actuar bajo criterios racionales, basados en las mejores prácticas, y que, a su vez, incidan en la mejora del negocio, a medio o largo plazo.

7. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

Siempre hay hueco para las PYMES. Cada modelo de negocio tiene su propio nicho de mercado, así como cada profesional se especializa en un área determinada dentro de una materia; si se me permite el paralelismo: del mismo modo que un médico dermatólogo jamás tratará una fractura de pierna, las PYMES tienen

una cuota de mercado que no podría ser abarcada por las grandes multinacionales. Lo que se valora sea de proximidad son las consultoras que se dedican, como nosotros, a asesorar y adecuar en cumplimiento legal (LOPD) y Gestión de la Seguridad de la Información (ISO 27001), integrado con los diferentes procesos de negocio.

8. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

Un ejemplo muy ilustrativo de externalización, el cual plantea una dicotomía ventajas/desventajas que, creemos, es importante y en la cual entramos, como consultora, a valorar es el Cloud Computing. Parece ser que el modelo externalizado de entrega de servicios basado en Cloud Computing pública, acabará por imponerse, más tarde o más temprano, por una cuestión de flexibilidad, economía adaptada al consumo real, ausencia de inversiones en infraestructuras, etc. Pero, no obstante y a pesar de todas estas ventajas, no debemos perder de vista el obligatorio análisis de riesgos que se debe realizar basado, sobre todo, en la seguridad y el cumplimiento legal, ámbito en que las consultoras incidimos aportando una visión imparcial frente al proveedor de servicios.

Otro ejemplo de externalización podría plantearse en la figura del DPO (Data Protection Officer) que pretende implantar en todo el Espacio Económico Europeo el futuro Reglamento General de Protección de Datos de la UE; es un elemento que, como expertos en consultoría de adecuación a la LOPD, abarcaremos y en el que orientaremos a nuestros clientes como lo venimos haciendo hasta ahora. Sin constante evolución no se alcanza la excelencia en el servicio.

“Las consultoras jugamos un papel imprescindible cubriendo la necesidad de poner a disposición del cliente todo el conocimiento que gestionamos”

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

En el momento actual las empresas deben pensar en mejorar sus procesos y optimizar sus operaciones y recursos, siempre con el objetivo de, finalmente, obtener mejores resultados. En la mayor parte de los casos estas mejoras van acompañadas de incorporación de herramientas informáticas o de comunicación, o incluso de un mejor aprovechamiento de las que ya tienen. El recurso tecnológico es, sin duda, el más fácil de optimizar y de rentabilizar en las empresas sin apenas inversión. Hoy en día el coste tecnológico también se ha adecuado a la situación y está muy relacionado con el uso y con el aprovechamiento real. Por tanto, hoy más que nunca las empresas no deben pensar en informática como una inversión renunciabile, sino en un coste asociado directamente a rentabilidad por optimización de procesos, por mejora en la eficacia de las ventas, por reducción de tiempos, por mejoras en la disposición de información, etc., en resumen, asociado a la mejora de resultados.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

El sector tecnológico, igual que muchos sectores económicos, está en un proceso de reestructuración. Las pequeñas empresas que son dinámicas y muy especializadas tienen una gran capacidad de respuesta hacia las empresas, y hoy en día son muy buscadas para resolver problemas de una manera muy directa y eficaz. Las grandes compañías están en proceso de redimensionamiento de su posición en el sector, con muchas operaciones de compra-venta, que al final harán que el sector tenga una capacidad de oferta más adecuada a la demanda existente. Sí es cierto que el sector informático y tecnológico no ha sido el más perjudicado por la crisis, sigue manteniendo un cierto crecimiento, y es el tiempo de las empresas muy innovadoras y ágiles en sus soluciones, y muy especializadas.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

Un profesional que tiene un gran conocimiento de aquellas tecnológicas que están más cerca del usuario, como movilidad, tecnología online, comercio electrónico, crm, portales, etc., con gran capacidad de adaptación a las necesidades de cada tipo de cliente, y que es capaz de, o bien siendo muy especialista de una tecnología concreta, ser muy certero en las soluciones, o siendo más generalista ser capaz de dar por sí mismo, o con colaboraciones, una respuesta más global a las empresas.

4. ¿Cuáles son los principales errores que cometen las empresas en tecnología y/o informática?

El principal error está en la propia comunicación con el destinatario de los servicios y la tecnología. Las empresas informáticas y tecnológicas son especialistas que a veces olvidan que sus clientes no lo son tanto, y se producen bloqueos de comunicación, soluciones perfectas técnicamente pero no ajustadas a las verdaderas necesidades de las empresas, soluciones a veces demasiado complejas para la capacidad de asimilación de la empresa, etc.



Raúl Brú Forés
Socio Director Área Tecnologías
de la Dirección de Auren

5. ¿Cómo se puede motivar a las pymes españolas para que apuesten por las nuevas tecnologías?

Ajustando los precios para que sean más cercanos y relacionados con los resultados obtenidos y, si es posible, estrechamente vinculados con la mejora de ingresos o la reducción de costes. Esta es la clave, que las pymes puedan ver muy directamente, con datos concretos, la mejora obtenida en sus márgenes con la incorporación de la tecnología.

6. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

No, las herramientas son sólo eso, herramientas. Disponer de las más adecuadas para la empresa es necesario, así como es contraproducente disponer de aquellas que no son útiles de verdad. Pero realmente la aportación de valor a las empresas está en lo que se puede conseguir con ellas. Las pymes que se apoyan en tecnología para mejorar sus resultados han de hacer una reflexión previa para comprender que toda herramienta debe ser bien utilizada, exprimida al máximo, y a veces eso requiere hasta un cambio cultural en la organización, que hay que estar dispuesto a llevar a cabo.

7. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

Nuestra empresa tiene una gran especialización en un conjunto de herramientas, como erps, crms, portales, bi, comercio electrónico, virtualización, seguridad, gestión documental, etc., pero sobre todo, el mayor valor que aportamos es el de una gran capacidad de adaptación de la mejor herramienta para cada caso y para cada situación, con un esfuerzo previo, inherente en todas nuestras actuaciones, para ponerlos en la piel de la empresa destinataria para comprender bien su situación y sus procesos y ser más certeros en las soluciones aportadas. Hablamos más de soluciones que de herramientas. Es nuestro lenguaje.

8. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

Sí. Las soluciones globales, donde todo estaba contenido en una misma tecnología, con elevados costes de implantación, han dejado paso a soluciones muy especializadas, una para cada necesidad, y de menor impacto de bloqueo en la organización en su implantación.

9. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

Más que nunca. Como se ha dicho anteriormente es el momento de las pymes muy especializadas y muy dinámicas, y sobre todo para aquellas que tengan una preocupación constante por ser muy eficaces con las soluciones y muy anticipadas a los problemas y necesidades en las empresas.

10. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

En nuestra opinión, cada empresa es competente fundamentalmente en sus principales virtudes como actividad, y no lo es necesariamente en el resto de aspectos. Por ejemplo, no es habitual que una empresa muy experta en alimentación, con buenos profesionales dirigidos a comercializar sus productos en su mercado natural, o en la búsqueda de nuevos mercados, o a producir de la mejor manera posible, con una excelente calidad en su producto, etc., tenga también los mejores profesionales en informática, los mejores profesionales en fiscalidad, en cuestiones jurídicas, en cuestiones de reflexión estratégica, en recursos humanos. Aun contando con buenos profesionales en todas estas materias, generalmente su experiencia está más limitada en cuanto a la aplicación de dichos conocimientos, ya que habrán estado muy centrados en su propia actividad o la de otros sectores de los que procede. El consultor o asesor externo tiene las especializaciones y experiencia necesaria para aquellos aspectos de la gestión de la empresa para los que la propia empresa no está, ni tiene por qué estar, preparada, y sobre todo aporta la visión y experiencia de múltiples situaciones vividas en diferentes sectores, que permiten una transferencia mucho más rica de soluciones a las necesidades puntuales de cada empresa.

“La clave está en que las pymes puedan ver directamente, con datos concretos, la mejora obtenida en sus márgenes con la incorporación de la tecnología”



Francisco Giménez Rodríguez
Director General de Encamina

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

Las consultoras tecnológicas ofrecemos a nuestros clientes una amplia visión de las soluciones de mercado, experiencia en implantaciones previas del mismo tipo de soluciones, junto a una especialización que nos permite abordar los proyectos con garantías de que van a ser exitosos. Esto es difícil de alcanzar por un equipo interno que está pensado más para mantener los sistemas actuales funcionando que en implantar nuevas soluciones.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

El sector está en plena evolución con una convergencia de diversas tecnologías (movilidad, cloud computing, telefonía, big data, etc.) y con retos importantísimos que afrontar como el cambio del modelo Capex a Opex. Creo que el nuestro es un sector que ahora mismo está experimentando un cambio tremendo de modelo de negocio.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

Es el de un profesional con amplia experiencia no solo en tecnología, sino sobre todo en el negocio de sus clientes. Hemos de proveer soluciones tecnológicas de última generación pero entendiendo el negocio de nuestro cliente perfectamente.

4. ¿Cuáles son los principales errores que cometen las empresas en tecnología y/o informática?

Pienso que uno de los errores principales es no realizar una actualización tecnológica constante, pensar que puedo estar varios años con tecnología anticuada y que no va a pasar nada. La tecnología no es un fin en sí mismo, es una herramienta que sirve para mejorar los procesos, ahorrar costes, vender más, ser más productivos. Si las empresas renuncian a ello están abocadas a la obsolescencia y a que su competencia los saquen del mercado.

5. ¿Cómo se puede motivar a las pymes españolas para que apuesten por las nuevas tecnologías?

Esa es una buena pregunta. Yo abogaría por el ejemplo, el caso de éxito, mostrar cómo otras empresas de su sector o de su tamaño han conseguido logros importantes aupados en los hombros de las nuevas tecnologías. Cuando alguien ve que otro ha conseguido lo que él pretende y que ha hecho para conseguirlo, le inspira. Hay que buscar esa inspiración para que entre todos nos impulsemos hacia adelante.

6. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

No, evidentemente no es suficiente, las herramientas son eso, herramientas, pero no podemos olvidar ni los procesos, que deben de adaptarse para usar óptimamente esas nuevas herramientas, ni de las personas que, al fin y al cabo, han de usar esas herramientas. Lo uno sin lo otro no tiene sentido. En definitiva, creo que la Pyme debe de tener una orientación cultural al cambio, porque esto es lo único que le garantizará no quedarse anclada en su realidad ya anticuada y buscar continuamente mejores métodos para sus procesos.

7. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

La especialización. Somos especialistas en una tecnología puntera, como es la de Microsoft y en algunas de las herramientas que además les van a ayudar a las PYMES a mejorar su cuenta de resultados, bien porque van a ser más eficientes (mejorando sus procesos y colaborando con SharePoint), van a vender más (con Dynamics CRM), van a conocer mejor su negocio (con el Business Intelligence basado en SQL Server) o van a ahorrar costes operativos (con las soluciones en la nube proporcionadas por Office 365).

8. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

Precisamente estas son las soluciones que las empresas solicitan, soluciones que ahorren costos, mejoren la eficiencia y ayuden a vender. Ahora lo tienen más claro que nunca y la diferencia entre adoptar o no este tipo de soluciones puede ser la diferencia entre sobresalir en la crisis o sucumbir en ella.

9. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

Por supuesto, las pymes del sector aportamos un valor diferencial, por un lado cercanía y servicio que una gran multinacional nunca podrá aportar, y por otro

especialización que nos permite a cada una de nuestras empresas abordar proyectos tan complejos como cualquier multinacional. De hecho, muchas de estas multinacionales acaban subcontratando los servicios a pymes tecnológicas que son las que realmente tienen la capacidad de realizarlos y los recursos capacitados. Es uno de los retos que tenemos, ponernos en valor ante los clientes haciéndoles ver que muchas veces los proyectos que les contratan a las grandes los acabamos resolviendo las pymes por un precio mucho menor del que realmente el cliente está pagando.

10. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

Por supuesto, pero aquí siempre habrá defensores y detractores, los que piensan que las TIC son una parte auxiliar del negocio y que puede y debe ser externalizada y los que piensan que es estratégica y que debe de estar dentro de la casa, aunque se apoyen en consultoras externas para los desarrollos. Creo que no hay una sola respuesta válida y que depende de las circunstancias de cada empresa, su negocio, el uso que haga de las TIC, etc. En cualquier caso, la empresa debe de rodearse de los compañeros de viaje adecuados que le permitan crecer tecnológicamente sin lastrar su negocio.

“El nuestro es un sector que ahora mismo está experimentando un cambio tremendo de modelo de negocio”



Álvaro Escudero
Director General de Expert One

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

El principal motivo es mejorar su eficiencia, conseguir mejores resultados con las mismas inversiones. Esto se compone de evitar tareas duplicadas, tener más seguridad en la información, disminuir los errores manuales y aumentar la velocidad de las transacciones. Llevando todo esto a una posición económica, debe de pagar la inversión que se realiza con creces.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

El sector ha pasado su crisis. Las compañías generalistas que no tenían claro cuál era su aportación de valor al mercado han desaparecido, lo que demuestra que es necesario especializarse y tener un conocimiento muy profundo en determinadas áreas. Esto está produciendo una concentración de compañías dentro del sector, ya que ha habido muchas compras y ventas de compañías.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

Habitualmente un licenciado superior con experiencia de negocio, ya que es complicado realizar implantaciones tecnológicas sin tener conocimiento de su aplicabilidad a la empresa y al negocio. Además debe tener la suficiente empatía para tener una buena relación con el cliente, siendo capaz de escucharle y así poder darle las soluciones más ajustadas a sus necesidades.

“Las pymes deben ser conscientes de que sin la tecnología correcta es complicado abordar salidas a otros mercados que estén en un momento más emergente”

4. ¿Cuáles son los principales errores que cometen las empresas en tecnología y/o informática?

Tratar de buscar soluciones muy personalizadas en vez de buscar entre los mejores estándares del mercado, ya que luego la evolución de aquel tipo de soluciones es complicada y muy dependiente de las personas que la han realizado. También es un error, en muchas ocasiones, no escuchar a expertos del sector y compañías con credibilidad demostrada en ese tipo de proyectos, permitiendo a veces ser asesorado por gente que dice conocer los temas pero que no tienen más experiencia que un usuario avanzado.

5. ¿Cómo se puede motivar a las pymes españolas para que apuesten por las nuevas tecnologías?

Con modelos claros de ROI, hay que poner cifras encima de la mesa: esto te gastas y esto puedes retornar en este plazo, ya que reduces costes o bien aumenta tu capacidad de generar ingresos. Además, deben ser conscientes de que sin la tecnología correcta es complicado abordar salidas a otros mercados que estén en un momento más emergente.

6. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

No, claro que no. Detrás hay personas que deben tener la intención y capacitación necesaria para utilizarlas y sacar partido de ellas. Además, debe existir claramente desde la dirección unas pautas en las que se muestra que la tecnología es para mejorar la calidad del trabajo y no es un mal necesario porque lo usa todo el mundo.

7. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

Ahora mismo estamos muy especializados en acompañar a compañías españolas que quieren abrir negocios en otros países, tenemos modelos de roll-out muy competitivos y que en poco tiempo tienen tecnología para poder poner en marcha sus nuevos mercados.

“La especialización, dedicación, trato directo, comprensión hacia los interlocutores, proximidad, flexibilidad e, incluso, costes más competitivos, son algunas de las ventajas que tienen las pymes en este sector”

8. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

Sí, ahora buscan soluciones que les arreglen problemas concretos, o les mejoren algunos procesos. En la actualidad es complicado abordar proyectos que cambien la estructura completa de la compañía.

9. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

Sí, claro. La especialización, dedicación, trato directo, comprensión hacia los interlocutores, proximidad, flexibilidad e, incluso, costes más competitivos, son algunas de las ventajas que tienen las pymes en este sector.

10. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

Sí, claramente es una opción. Hoy en día existen soluciones en el cloud que por costes y funcionalidad merecen mucho la pena, es importante estudiar esas opciones y yo recomiendo mirar pros y contras en cada uno de los escenarios posibles.

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

La tecnología mejora la productividad permitiendo la comunicación, la colaboración y el intercambio de conocimientos que permiten innovar a los empleados. Estas capacidades son entregadas a través de multitud de tecnologías incluyendo servidores de archivos, bases de datos centrales, conectividad de banda ancha, plataformas móviles, comunicaciones por correo electrónico y muchos otros. Sin embargo, la productividad real y el beneficio empresarial sólo pueden ser llevados a cabo cuando esta compleja tecnología es planificada, implementada y mantenida adecuadamente. Las mejores prácticas y experiencia global en torno a la planificación, implementación y mantenimiento de dichos sistemas permiten a las empresas de consultoría informática cumplir con éxito estas mejoras en la productividad.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

El Cloud Computing seguirá estando en el top cinco de los temas de los que todo el mundo va a hablar, junto a nuevas tendencias como el Big Data o las tecnologías de marketing en movilidad. Las empresas apostarán por lo social y lo móvil. Se lanzarán durante el año próximo a desarrollar aplicaciones pensando sobre todo en los entornos móviles y social media. Además crecerá el consumo a medida que las compañías vayan acabando con las resistencias que aún mantienen y acepten dar a los usuarios finales aquello a lo que están ya acostumbrados.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

El consultor es un especialista en un campo determinado. En el caso de un consultor informático o más técnicamente consultor TIC, su conocimiento y experiencia en el campo de las tecnologías de la información y comunicación. Es la alternativa para las medianas y pequeñas empresas, ya que sus servicios son menos costosos, más flexibles y más transparentes pues existe un único interlocutor de perfil altamente tecnológico.

4. ¿Cuáles son los principales errores que cometen las empresas en tecnología y/o informática?

Si no se emplean los recursos adecuados en prospectos de compra, mantenimiento y seguridad tecnológica, etc., se pueden empezar a encender

señales de alarma en tu negocio. Aunque es posible que se tenga una idea aproximada de lo que se debe hacer, ¿sabemos bien qué es lo que no debemos hacer? No proteger tus datos, usar las herramientas de las redes sociales de manera equivocada, trabajar con software pirata... Todo esto puede afectar enormemente.

David Charlton Harvey
CEO de Harvey&LLuch



“Una empresa que no innova será desplazada del mercado, por eso necesita estar abierta a investigar nuevos procesos de producción y organización”

5. ¿Cómo se puede motivar a las pymes españolas para que apuesten por las nuevas tecnologías?

Las empresas deben ser cada vez más competitivas y para ello necesitan innovar, no sólo adaptándose y utilizando las nuevas tecnologías, sino invirtiendo en nuevos procesos de producción, bienes y servicios, a la vez que reorganizan sus recursos humanos y sus métodos de gestión.

6. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

Las empresas necesitan constantemente adaptar y mejorar sus procesos de negocio y relación con el cliente final, pero frecuentemente encuentran trabas en las aplicaciones y sistemas empleados, que no están preparados para explotar nuevas oportunidades y adaptarse a los cambios de forma ágil.

7. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

Las TIC existentes en el mercado le pueden aportar ventajas competitivas, prolongar esta ventaja depende de su continua actualización y anticipación frente a sus competidores. En Harvey & Lluçh consultores analizamos sus necesidades y le guiamos en todo momento. Trabajamos en estrecha relación con su proyecto de servicios TIC, estudiando las necesidades, desarrollando e integrando proyectos que ofrezcan soluciones tecnológicas adecuadas. Implantamos proyectos en áreas como comercio electrónico, administración electrónica, integración e impulso de las nuevas tecnologías en amplios colectivos, formación digital, e-learning, adaptación a la ley de administración electrónica, seguridad, certificación y firma digital, accesibilidad WEB, y cualquier otra demanda de aplicación o sistema TIC.

8. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

La crisis económica lo ha cambiado todo, y las nuevas tecnologías no están libres de este cambio. Mayor presencia en Internet, estrategias efectivas de social media, presencia en redes sociales, gestión de la información y datos, son algunas de las áreas que se enmarcan en las preocupaciones principales de la pequeña y mediana empresa, buscando así un mercado que antes de la crisis parecía estar vetado a multinacionales o a aquellos con alta capacidad tecnológica.

9. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

Para las Pymes, la innovación es una cuestión de supervivencia. Una empresa que no innova será desplazada del mercado, por eso necesita estar abierta a investigar nuevos procesos de producción y organización. En el marco de dificultades económicas que atraviesan muchas de estas compañías, cerrar el grifo a los presupuestos de I+D no es una solución viable. Se debe optimizar dicho coste y enfatizar que un gasto en I+D, más que gasto es inversión, ya que existe relación directa entre lo que inviertes en I+D y la evolución de la facturación de la empresa.

10. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

Subcontratar en innovación, o derivar las tareas de investigar nuevos modos de producción y gestión a terceros, es una vía asequible para el bolsillo y capacidad de inversión de las pequeñas empresas. Muchas pymes se ven abrumadas ante el capital que necesitan para poner en marcha departamentos internos TIC, con lo que terminan congelando esos planes de futuro. Otras, en cambio, descubren que eso mismo lo pueden hacer otros. De este modo, la contratación del mantenimiento informático y servicios TIC supone grandes ventajas de cara a ofrecer un servicio interno, sin necesidad de grandes inversiones de capital y recursos humanos.

“El consultor informático es la alternativa para las medianas y pequeñas empresas, ya que sus servicios son menos costosos, más flexibles y más transparentes, pues existe un único interlocutor de perfil altamente tecnológico”



Nuria Lloret Romero
Socia Fundadora de Mas Medios

“La sociedad demanda nuevos servicios y necesidades al sector de tecnologías de la información que permiten que el sector innove, lo cual está suponiendo un pilar básico para superar la crisis”

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

La consultoría en tecnologías de la información cubre actualmente todos los estadios de cualquier proceso productivo por lo que una consultoría en estos temas puede mejorar no sólo los propios sistemas de información de la empresa, sino una mejora en el propio proceso optimizando la producción, el almacenamiento, la distribución, etc., por lo que en momentos como este cualquier optimización supone una reducción de costes que puede ser un buen aliciente para el que contrata la consultoría.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

El sector se encuentra, como toda la sociedad, en un momento muy complicado, pero a diferencia de otros sectores, las tecnologías de la información se encuentran en un momento de desarrollo y la sociedad demanda nuevos servicios y necesidades que permiten que el sector innove, lo cual está suponiendo un pilar básico para superar la crisis.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

El perfil es un técnico con alta cualificación, pero con experiencia y conocimientos en consultoría de negocios.

4. ¿Cómo se puede motivar a las pymes españolas para que apuesten por las nuevas tecnologías?

La mejor forma de motivar es mostrando los casos de éxito de empresas que han utilizado

los casos de éxito de empresas que han utilizado estos servicios y han mejorado su nivel productivo. Todas las consultoras tenemos ejemplos de este tipo de experiencias que pueden ayudar a la toma de decisiones a otras pymes.

5. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

Las herramientas en sí no son la base, una muy buena herramienta sin un buen uso no sirve para nada. Para ello el perfil del consultor es primordial, debe escalar el proyecto en la empresa y ver sus verdaderos requerimientos, sin sobrevalorar y, sobre todo, poder escalar el proyecto en fases que permitan a la empresa realizar el cambio tecnológico que se requiere, tanto por las personas que deben asumirlo, como por la propia dirección.

6. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

Somos una empresa de comunicación digital 360 grados, por lo que nuestras soluciones son a medida para cada empresa y cada necesidad.

7. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

En su mayoría, las necesidades son las mismas, lo que ha cambiado son los presupuestos de los que disponen para acometer los proyectos, por lo que las consultoras debemos adecuarnos al entorno y poder ofrecer las mejores soluciones en este entorno.

8. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

La gran mayoría de las multinacionales subcontratan a las pymes para realizar parte de sus trabajos, por lo que las pymes siempre podrán subsistir, tanto con el contacto directo con el cliente, como subcontratadas por una empresa de mayor tamaño.

9. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

Efectivamente, si no se tienen los recursos especializados en casa es mejor hacer una externalización adecuada para obtener los mejores resultados.

“La mejor forma de motivar a las pymes es mostrando los casos de éxito de empresas que han utilizado estos servicios y han mejorado su nivel productivo”

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

Hoy día la implantación o el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (T.I.C.) en una empresa puede ser determinante para el devenir de la misma, ya que podría suponer el ofrecer un valor añadido respecto a tu competencia que permita tener un puesto dominante en el mercado. Para poder llegar a este punto, las grandes empresas suelen tener un departamento TIC con un gran número de personal a su servicio. El problema llega para las pequeñas y medianas empresas que no tienen la posibilidad de tener un departamento de este tipo y acceder a las mismas oportunidades tecnológicas para competir con las mismas herramientas. Para ello, las pymes deben apoyarse en los servicios de una consultora informática con experiencia que les ofrezca las siguientes ventajas:

- Beneficiarse de la experiencia del consultor en proyectos similares a los que la empresa quiere afrontar
- Acceder a profesionales técnicos especializados
- Aprovechar la tecnología más novedosa para mejorar su competitividad
- Reducción de costes y control de gastos
- Disposición de recursos bajo demanda

De esta manera, nuestras pymes podrán competir con las grandes multinacionales al poder disfrutar de las mismas oportunidades tecnológicas que el mercado ofrece.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

El sector TIC está experimentando una mayor demanda debido a que las empresas españolas están buscando nuevos mercados internacionales, lo que provoca que necesiten soluciones y servicios TIC para las nuevas sedes que abren fuera de España. Así, van en aumento los proyectos de conectividad, sistemas, seguridad informática, almacenamiento, servicios cloud, etc. En cuanto a las empresas especialistas en ofrecer soluciones y servicios TIC, existe actualmente una reducción/disminución de las mismas debido a la integración/absorción entre ellas. Esto supone que haya un menor número de empresas proveedoras de soluciones TIC pero que, a su vez, puedan ofrecer un mayor portfolio de productos/soluciones.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

El consultor tecnológico, además de tener una buena formación técnica, debe estar día a día actualizándose en las nuevas tecnologías que van apareciendo para poder ofrecer al cliente la solución más óptima para su empresa. Además, debe saber transmitir al cliente los beneficios

Joaquín Prieto
Director de Ventas y Marketing de Nunsys



“Toda implementación de una solución TIC tiene que llevar consigo un retorno de la inversión rápido y debe producir un ahorro en los costes”

va a obtener mediante la aplicación del servicio que está proponiéndole. Las empresas hoy en día buscan un retorno de la inversión muy rápido, ya que la situación actual de las empresas no permite tener una visión de futuro a largo plazo, y es en este aspecto donde el consultor debe centrarse para poder hacer atractiva la oferta presentada.

4. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

Es importante que las empresas cuenten con herramientas informáticas (ERP, CRM, Software Business Intelligence, etc.) que les permitan poder tener información sobre sus datos y así tomar las mejores decisiones en su empresa. Pero para que todo esto suceda, el mayor impedimento con el que nos encontramos los consultores es el cómo ayudar a los responsables de empresa y gerentes a gestionar el cambio y el uso de herramientas informáticas dentro la empresa. En Nunsys creemos que este aspecto es el más importante para la buena puesta en marcha de cualquier proyecto TIC, por lo que hacemos especial hincapié en él a la hora de transmitir la solución ofrecida.

5. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

El valor añadido que aporta Nunsys a las empresas es el poder ofrecer un servicio global en soluciones TIC a sus clientes. Otras empresas sólo se dedican a la conectividad o al mantenimiento informático, pero Nunsys ofrece un servicio integral de soluciones TIC generando al cliente una mayor CONFIANZA en los servicios ofertados, ya que conocemos todas sus áreas de negocio. Nuestro cliente tendrá un solo interlocutor para cualquier proyecto TIC que tenga, ya sea de comunicaciones, sistemas, networking, software, negocio online, formación, etc. Además, Nunsys posee un departamento que está continuamente estudiando y evaluando todas las novedades tecnológicas que el mercado y los fabricantes van introduciendo, ayudando así a que nuestros clientes dispongan siempre de las soluciones TIC más avanzadas del mercado.

6. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

Anteriormente, las soluciones demandadas por nuestros clientes pasaban por solucionar posibles incidencias en su día a día, así como afrontar posibles proyectos de expansión, normalmente en el ámbito nacional, que pudieran tener. Actual

mente el tipo de soluciones o servicios TIC que demandan los clientes van dirigidos a:

1.- Ahorro de costes: toda implementación de una solución TIC tiene que llevar consigo un retorno de la inversión rápido y debe producir un ahorro en los costes que actualmente la empresa está pagando por ese mismo servicio

2.- Aumento de ventas: las soluciones que más nos demandan son las que tienen que ver con mejora de procesos, tanto internos como externos, para aumentar el número de ventas de las empresas. Así, poseer una buena web y sobre todo tener un buen posicionamiento en internet y buscadores favorece que nuestra marca y nuestras ventas vayan en ascenso. Nunsys posee un departamento exclusivamente para mejorar el Negocio Online (web, redes sociales, posicionamiento, etc.) de sus clientes.

7. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

El futuro de las pymes en el sector TIC pasa por la integración entre ellas para poder competir en servicios y soluciones con las diferentes multinacionales que hay en el sector. En este aspecto, Nunsys está realizando integraciones con otras empresas TIC de la Comunidad Valenciana que nos permiten ampliar el portfolio de soluciones y servicios ofrecidos, posibilitando así a los clientes tener un único interlocutor para todos sus proyectos TIC. En su política de expansión, Nunsys está buscando nuevas empresas fuera de la Comunidad Valenciana para integrarlas y aumentar así nuestra presencia en el territorio español, para poder competir con las multinacionales del sector.

8. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

Desde Nunsys creemos que la externalización de los servicios informáticos posibilita la mejora en el rendimiento del negocio y la reducción de los costes dentro de una empresa. Es por ello que poseemos un departamento exclusivamente para dar servicios de outsourcing a nuestros clientes. El principal beneficio que aporta este servicio es que convierte los costes fijos derivados de una compra en variables, se optimizan los recursos económicos de la organización y se liberan recursos permitiendo a la empresa centrarse exclusivamente en su núcleo de negocio, dejando las cuestiones técnicas en manos de expertos.

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

En la situación económica actual es primordial para cualquier empresa un uso eficiente de los recursos y una firme apuesta por la innovación. En ambos aspectos una consultora tecnológica puede aportar un gran valor a las empresas de cualquier tamaño. En el caso de Orizon Consulting, los servicios más demandados por nuestros clientes actualmente son los relacionados con la Optimización de Procesos que permiten obtener un ahorro de costes excelente y un retorno de la inversión espectacular.

2. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

En la actualidad, el perfil es multidisciplinar, lo que le permite adaptarse tanto a la rápida evolución de la tecnología, como a las necesidades del mercado y de los clientes. Es imprescindible acompañar unos sólidos conocimientos técnicos con unas habilidades personales destacadas, como puede ser el trabajo en equipo y la interacción con el cliente final. Otro factor de vital importancia es el alto grado de movilidad y dinamismo debido a la enorme diversidad de los proyectos y la gran variedad de localización de los clientes, fruto de las posibilidades que ofrece hoy en día la tecnología.

3. ¿Cuáles son los principales errores que cometen las empresas en tecnología y/o informática?

El principal error es no tener definidos completamente los requerimientos que deben cubrir los proyectos tecnológicos. Esto provoca que hagan unas altas inversiones iniciales en los proyectos a implementar. Nuestro consejo es que los clientes deben invertir en proyectos modulares con capacidad de evolución pero con un coste inicial asequible, y esto solo es posible con una clara definición de necesidades mínima por parte del cliente. Cabe destacar que el objetivo de las consultoras tecnológicas debe ser acompañar al cliente en la fase de definición de los requerimientos con honestidad, atendiendo fielmente sus necesidades y aconsejando la mejor solución para el mismo aportando total transparencia.

4. ¿Cómo se puede motivar a las pymes españolas para que apuesten por las nuevas tecnologías?

Hoy en día, cualquier empresa que no apueste por la tecnología y la innovación, sea del tamaño que sea, lo tendrá difícil para sobrevivir. La única manera de mejorar su competitividad en el mercado es incorporando la innovación y las nuevas tecnologías, con el objetivo de impulsar la creación de nuevos servicios y productos innovadores que permitan mejorar la relación con los clientes e impulsar el crecimiento de la organización



Ángel Pineda Álvarez
Director General de Orizon

5. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

Nuestro consejo desde Orizon es que no es suficiente la adquisición de herramientas tecnológicas, porque la tecnología en una empresa se está convirtiendo en un aspecto de vital importancia. Los clientes no deben pensar en las consultoras informáticas como un proveedor más, sino como un aliado estratégico clave con el que deben recorrer juntos el camino hacia el éxito de la empresa. Nuestra recomendación es que, en la medida de lo posible, hoy en día es de mayor importancia contratar servicios de pago por uso, muy extendidos en la actualidad por la modalidad cloud, que adquirir herramientas o licencias a precios desorbitados.

6. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

Desde hace unos años, Orizon ha apostado firmemente por la innovación como filosofía en el camino hacia la Excelencia Empresarial y esta apuesta se refleja en las soluciones innovadoras que proporcionamos a nuestros clientes. La mayor ventaja competitiva se centra en la calidad de nuestros servicios y soluciones basados en un know how propio, fruto de una inversión continua en investigación y desarrollo.

7. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

No han cambiado en exceso las soluciones que nos solicitan, ya que las necesidades a nivel tecnológico siguen siendo similares. No obstante, los avances tecnológicos nos han llevado a cambiar el modelo de ofrecer nuestras soluciones de forma que estén adaptados a las últimas tendencias tecnológicas en movilidad. En cierta medida, el tipo de soluciones y servicios en los que sí se ha incrementado la solicitud son los que están orientados a la optimización y el ahorro de costes.

8. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

Precisamente el hecho de ser pyme hace que sea necesario prestar mayor atención a la innovación para poder buscar el nicho adecuado que te permita competir con las multinacionales. En concreto, Orizon ha encontrado su nicho en la optimización de procesos en Grandes Sistemas con su solución Oficina OOS (Orizon Optimización de Sistemas), con una metodología y desarrollo totalmente exclusivo y personalizado, que logra una reducción total de costes efectiva, medible y progresiva en clientes que operan en Grandes Sistemas y con un retorno de la inversión totalmente garantizado.

9. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

Pensamos que la externalización de algunos de sus procesos es importante para cualquier empresa. Sin embargo, la filosofía de una empresa no debe ser externalizar procesos completamente de la forma que se venía haciendo hasta ahora y que conllevaba una pérdida de control de los mismos, sino que la filosofía debe ser contratar servicios gestionados a expertos que permitan a los clientes centrarse en el core de sus negocios.

“Los clientes deben invertir en proyectos modulares con capacidad de evolución pero con un coste inicial asequible, y esto solo es posible con una clara definición de necesidades mínima por parte del cliente”

1. ¿Cuál es el principal motivo por el que las empresas contratan, o deberían contratar, los servicios de una consultora informática y/o tecnológica?

Para dotarse de las herramientas necesarias para hacer más eficiente y productiva su compañía, contando con profesionales expertos en esa materia y sin que le suponga distraerse del core de su negocio empleando medios propios, lo que, a la larga, le supondría un mayor coste.

2. ¿Cómo definiría el estado del sector y cómo cree que evolucionará?

A nivel nacional hay muy poco negocio porque la crisis ha hecho mucho daño en todos los sectores y, si no hay clientes con necesidades y capacidad, no habrá oportunidades de negocio. La evolución lógica parece, a la espera de que pueda ir recuperándose la actividad en España, la internacionalización mediante alianzas estratégicas entre empresas del sector, sobre todo si hablamos de pymes.

3. ¿Cuál es el perfil actual del consultor informático y/o tecnológico?

Pienso que hay dos tipos:

- Las empresas ligadas a productos, tanto en su venta como en su implantación y mantenimiento (por ejemplo, Navision, SAP, Oracle, HP, Cisco, IBM), es más del perfil de pymes.
- Las empresas de consultoría estratégica, más independientes del producto, de apoyo a la decisión tecnológica en grandes empresas e instituciones, ahí veo más a las medianas y grandes consultoras.

4. ¿Cuáles son los principales errores que cometen las empresas en tecnología y/o informática?

Creo que el principal error radica en que se suele apostar primero por un producto "x" por sus cualidades o por su prestigio y, luego, una vez elegido, es cuando se piensa en cómo encajarlo en las necesidades de la organización. El diseño de la solución debería partir de las necesidades operativas de la empresa, hacer un buen trabajo de diseño y optimización de procesos y, a la luz de esos procesos, decidir qué productos o tecnologías lo cubren mejor. De la otra manera, es el producto el que impone sus limitaciones a la organización.



Juan Carlos Sánchez Alonso
Director General de Simave

5. ¿Cómo se puede motivar a las pymes españolas para que apuesten por las nuevas tecnologías?

Demostrándoles las mejoras en eficiencia y ahorro a medio plazo que supone implantar estas nuevas tecnologías y fomentando la financiación para su adquisición y mantenimiento mediante fórmulas flexibles (leasing, renting, créditos, etc.). Si la inversión realmente estaba bien diseñada ha de producir un retorno en el tiempo que permita devolver esa financiación.

6. Es primordial que una pyme cuente con las herramientas necesarias, pero, ¿es suficiente con eso?

Pienso que no. las herramientas requieren una formación para su manejo y, como dije antes, un trabajo previo en la parte de procesos que permita que esas herramientas sean realmente eficientes. Si le damos un tractor a un agricultor y no se le enseña a manejarlo el gasto es inútil. Igualmente, si lo que tiene es un huerto de 50 m², el tractor (como producto), por muy bueno que sea, a él no le sirve.

7. ¿Cuál es la ventaja competitiva que ofrece su consultora dentro del sector?

Simave es una empresa de integración de sistemas que cubre todo el ciclo de vida de un proyecto (consultoría, diseño, implantación, documentación, formación y mantenimiento). Nuestro valor añadido es precisamente esa capacidad de integración de diferentes productos para formar un sistema, con independencia de los fabricantes, y dando la solución “llave en mano” al cliente. Realmente no somos una consultoría como tal, porque para nosotros la consultoría está presente en la fase inicial del diseño y en la fase de la prestación de los servicios de mantenimiento.

8. ¿Ha cambiado el tipo de soluciones que piden ahora los clientes, con respecto a las que se pedían antes de la crisis?

Creo que ahora todo está más enfocado al ahorro de costes y a que se demuestre su eficiencia. Lógicamente, la tecnología evoluciona y ahora se han abierto nuevas necesidades en temas de ciberseguridad, big data, smart cities, y otras cuestiones que hace cuatro o cinco años no estaban encima de la mesa con tanta fuerza.

9. El sector de servicios informáticos está dominado por multinacionales que crecen de volumen, ¿hay hueco para las pymes?

Sí hay hueco, siempre que la pyme sepa diferenciarse o por especialización, servicio, agilidad, confianza, continuidad del personal con el cliente o con otras ventajas competitivas que tiene la pyme.

10. ¿Es la externalización un fenómeno a valorar para el desarrollo de las empresas?

En el nuevo paradigma que surge de la crisis, la externalización y el compromiso del trabajo por resultados son clave, bajo mi punto de vista. La crisis nos ha enseñado que las organizaciones no pueden crecer indefinidamente con medios propios para hacer “de todo” y mantener estructuras poco eficientes y menos flexibles. La externalización permite conseguir esa eficiencia porque se le encarga el trabajo a un experto y esa flexibilidad, si hay trabajo, se externaliza, y cuando llega la escasez, se prescinde de esos medios de forma económica y rápida. Eso no significa que no haya que tener un control de lo que se externaliza, especialmente si es una actividad crítica en el núcleo del negocio de la empresa en cuestión.

“En el nuevo paradigma que surge de la crisis, la externalización y el compromiso del trabajo por resultados son clave”

DIRECTORIO DE EMPRESAS

Anova IT Consulting

Sede Social: Campus Científico Tecnológico de la Universidad de Alcalá - Avda. Punto Mobi, 4 28805 Alcalá de Henares (Madrid)
Teléfono: 91 830 59 77
Web: www.anovagroup.es
Email: info@anovagroup.es
Nº de empleados: 39
Socio Director: Ricardo Buendía Iglesias
Socio Director: Enrique Piñero Estrada



Antara Informatic

Sede Social: C/ Frederic Mompou, 5 Planta 6 08960 Sant Just Desvern (Barcelona)
Teléfono: 93 470 00 25
Web: www.antarainformatic.com
Blog: www.aspectosprofesionales.info
Email: informacion@antarainformatic.com
Nº de empleados: 40
Director General: Francisco Palau Palau
Director Área de Consultoría: José Luis Colom
Asesora Jurídica: Carolina Lucas Sánchez

Aselcis Consulting

Sede Social: Paseo de la Castellana, 164 Entrepantalla 28046 Madrid
Teléfono: 91 788 57 58
Web: www.aselcis.com
Email: info@aselcis.com
Nº de empleados: 1-99
Socio Director: Celestino García Benito
Socio Director: José María Alzaga Molaguero
Socio Director: Pedro Vega Amigo
Socio Director: Ubaldo Sánchez Mangas
Socio Director: Carlos Catalina Esteban

Auren Tecnologías VLC

Sede Social: Avda. Constitución, 162 46009 Valencia
Teléfono: 96 366 40 50
Web: www.auren.es
Email: vlc@vlc.auren.es
Nº de empleados: 70
Socio Director Área Tecnologías de la Dirección: Raúl Brú Forés

Besoftware BSW

Sede Social: C/ Hoyo de Espartero, 11 - 3ª Planta 29005 Málaga
Teléfono: 902 204 021
Web: www.bsw.es
Email: info@bsw.es
Nº de empleados: 60
Director General: Antonio Cuevas
Consejero Delegado: José María Vassallo
Responsable Consultoría: Gonzalo Castillo

Codisys

Sede Social: C/Rioja, 12 28042 Madrid
Teléfono: 91 329 44 61
Web: www.codisys.es
Email: info@codisys.es
Nº de empleados: 85
Director Gerente: Ignacio Crespo Ibáñez
Director Comercial: Rodolfo Pérez Encinas
Director de Operaciones: Luis Campanillas Requena
Director de Software: José Luis Morales
Director Técnico: Andrés García

Compuhelp Servicios Informáticos

Sede Social: C/ Goya, nº 12 - 1º Dcha. 28001 Madrid
Teléfono: 91 431 52 45
Web: www.compuhelp.es
Email: info@compuhelp.es
Nº de empleados: 18

Electrosón DC

Sede Social: C/ General Almirante, 6 47003 Valladolid
Teléfono: 983 37 15 37
Web: www.electrosoncastilla.es
Email: cpd@electrosoncastilla.es
Nº de empleados: 16
Director de Proyectos EMEA: David Fernández Santamaría

DIRECTORIO DE EMPRESAS

Encamina

Sede Social: Avda. Jerónimo Roure, 49
46520 Sagunto (Valencia)
Teléfono: 96 269 80 64
Web: www.encamina.com
Email: info@encamina.com
Nº de empleados: 28
Director General: Francisco Giménez
Director Ejecutivo: Hugo de Juan
Directora Financiera: Olga Lupiañez
Director de Servicios: Jorge Aranzabal
Director Técnico: Iwan Var Der Kleijn

Experiencias

Sede Social: C/ La Nit, 1
03110 Mutxamel (Alicante)
Teléfono: 96 595 95 05
Web: : www.experiencias.biz
Email: info@experiencias.biz
Nº de empleados: 8
Product Manager e-learning: Fina Rastoll
Developer Manager: Pablo García
Director: Julián Lorenzo

Expert One SAP

Sede Social: C/ Eloy Gonzalo, 27 - 28010 Madrid
Teléfono: 902 09 02 87
Web: www.expertone.es
Email: info@expertone.es
Nº de empleados: 20
Director General: Álvaro Escudero
Director Comercial y Marketing: Juan Sánchez
Director Consultoría y Productor: Alejandro Uceró

GFT IT Consulting

Sede Social: Av. de la Generalitat, 163-167
08174 Sant Cugat del Vallés (Barcelona)
Teléfono: 93 565 91 00
Web: www.gft.com
Email: infospain@gft.com
Nº de empleados: 950
Director General: Carlos Eres
Director de Finanzas: Xavier De Obes
Director de RRHH: Guillermo Rodríguez
Director de Marketing y Comunicación: Miguel Reiser

Grupo Trevenque

Sede Social: Camino Bajo de Huétor, 150
18008 Granada
Teléfono: 958 18 30 30
Web: : www.trevenque.es
Email: info@trevenque.es
Nº de empleados: 95
Director Comercial: Jose María Prados Tenor
Product Manager Consultoría Tecnológica:
Rafael Camacho Serrano

Harvey & Lluch Consultores

Sede Social: C/ Aguacate, 41 Edificio B - 2º planta,
Oficina 5 - 28054 Madrid
Teléfono: 902 070 921
Web: www.harveylluch.com
Email: info@harveylluch.com
Nº de empleados: 10
CEO: David Charlton Harvey
Consultor TIC: Eladio Llamas Cerezal

iConsultic

Sede Social: Avda. La Selva, 91
17170 Amer (Girona)
Teléfono: 686 990 897
Web: www.iconsultic.com
Email: iconsultic@iconsultic.com
Nº de empleados: 1 + 5 empresas colaboradoras
Director: Santi Cicres

Ingeniería, Productividad y Sistemas

Sede Social: CC/ Campomanes, 45
28223 Pozuelo de Alarcón (Madrid)
Teléfono: 91 372 89 20
Web: : www.ipslan.es
Email: comercial@ipslan.es
Nº de empleados: 10
Gerente Javier Valiela

Izertis

Sede Social: Parque Científico - Tecnológico,
Zona Intra. Avda. del Jardín Botánico 1345
33203 Gijón (Asturias)
Teléfono: 902 932 400
Web: www.izertis.com
Email: consultoria@izertis.com
Nº de empleados: 10
Director General: Pablo Martín
Director Consultoría y Soluciones de Negocio:
Carlos Cosme

DIRECTORIO DE EMPRESAS

Mas Medios

Sede Social: C/ Garcilaso, 15 Bajo
46003 Valencia
Teléfono: 96 369 41 23
Web: www.masmedios.com
Email: info@masmedios.com
Nº de empleados: 26
Socia Fundadora: Nuria Lloret Romero

Nunsys

Sede Social: C/ Pedrapiquers Nave 4
Polígono El Oliveral
46394 Ribarroja del Turia (Valencia)
Teléfono: 902 88 16 26
Web: www.nunsys.com
Email: info@nunsys.com
Nº de empleados: 100 aprox.
Gerente: Carlos González
Director de Ventas y Marketing: Joaquín Prieto
Director de Operaciones: César López

Orizon Sistemas de Información

Sede Social: C/ Rosa Chacel, 18 Local C
03008 Alicante
Teléfono: 96 659 60 77
Web: www.orizon.es
Email: orizon@orizon.es
Nº de empleados: 12
Director General: Ángel Pineda Álvarez
Directora de Recursos Humanos:
Olga María Carrillo Quilez
Director del Departamento de I+D+i:
Óscar Valle Ballesteros

Seresco

Sede Social: C/ Matemático Pedrayes, 23
33005 Oviedo
Teléfono: 902 013 464
Web: www.seresco.es
Email: soluciones@seresco.es
Nº de empleados: 450
SDirector General: Manuel Ángel Busto Riego

Simave

Sede Social: C/ San Máximo, 31, 11-12
28041 Madrid
Teléfono: 91 500 14 55
Web: www.simave.es
Email: gruposimave@simave.es
Nº de empleados: 100
Presidente: Eduardo Mascagni Clemente
Director General: Juan Carlos Sánchez Alonso

Soluntic

Sede Social: Plaza del Señorío, 4
Edif. García Lorca. Portal 2 - 1B Izda.
29730 Rincón de la Victoria (Málaga)
Teléfono: 951 24 87 53
Web: www.soluntic.es
Email: info@soluntic.es
CEO: Javier Toledano Ferrera

Visual Publinet

Sede Social: C/Taboada Leal, 15 Entreplanta
36203 Vigo (Pontevedra)
Teléfono: 902 170 330
Web: www.visualpublinet.com
Email: www.info@visualpublinet.com
Nº de empleados: 11
SDirector General: Miguel Ángel Bugarín Pumar

fenac

Federación Nacional de Asociaciones de
Consultoría, Oficinas y Despachos y Servicios



C/ Recoletos, 19 - 2º izda. 28001 Madrid - Tel. 91 277 45 50

