

En este número

DESAYUNOS COMPUTERWORLD



El papel del CIO, a debate 6

Castellón alberga el primer CPD comercial Tier IV 8

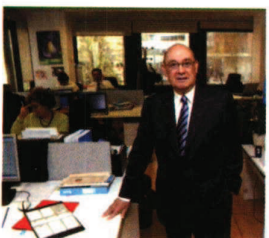
Aviva España asegura su plataforma con una solución integral 12

ENTREVISTA

"Ha sido un acierto ir más allá del ámbito de la movilidad"



Julián Oncina, director de la unidad de negocio de Empresas de Vodafone España 22



"El objetivo a tres años es tener una cifra de negocio de 100 millones de euros"

José Francisco Olascoaga, presidente de Entelgy 28

RAFAEL LÓPEZ RUEDA, CIO de Endesa

"El mundo del negocio es una buena escuela para entender el papel de las TI"

Gestionar las TIC de una multinacional de la talla de Endesa no es fácil. Y menos aún si se trata de una energética liberalizada sometida a una fuerte regulación que determina su política tecnológica. Y todavía menos si ha sido comprada, como lo fue Endesa en 2009, por un grupo multinacional como es Enel, lo que obliga a integrar inevitablemente sistemas e infraestructuras de TI. A estos retos y a muchos más se enfrenta Rafael López Rueda, un "directivo que proviene del



mundo del negocio", un mundo que "es una buena escuela para entender el papel de las TI", según asegura, y que lidera desde enero de 2010 la estrategia de Sistemas y Telecomunicaciones de Endesa.

López Rueda no sólo desvela a *CIO España* cómo trabaja su departamento para lograr la convergencia tecnológica y de aplicativos entre Endesa y Enel, un proyecto a largo plazo, entre 36 y 60 meses, según revela, sino que reflexiona sobre el papel clave que tendrán las TIC en las redes eléctricas inteligentes del futuro, cuya base son los sistemas de telegestión de contadores como el desarrollado por Endesa y Enel.

ENTREVISTA COMPLETA EN *CIO ESPAÑA*.

MARÍA VALCARCE, directora de Simo Network

"Es necesario tener una cita al año para hablar de tecnología en España"

Simo 2011 vuelve este año, del 4 al 6 de octubre, bajo el nuevo modelo de feria profesional que ha caracterizado a las dos últimas ediciones. Su lema esta vez es "El mejor camino a la tecnología" y su objetivo, asegura María Valcarce, directora del evento, "es lograr prescribir el uso de tecnología al tejido empresarial español, protagonizado por pymes, y hacerlo a través de la satisfacción de nuestros participantes". Valcarce es una convencida de que "es necesario tener una cita al año para hablar de tecnología en España, para mostrar al mundo empresarial lo que las TIC ofrecen y las líneas de innovación y vanguardia".

Este año en Simo Network, patrocinado por Dell, HP, Huawei, Intel y Sage, participarán unas 150 empresas y la organización espera que acudan unos 20.000 profesionales.

Como novedad, tiene un sector invitado: el sanitario, en torno al que girarán muchas actividades y contenidos. "Elegimos este sector porque en él se visualiza el poder transformador de las TIC y éstas tienen en él un horizonte de crecimiento".

Un Foro de Marketing, de Finanzas, de Recursos Humanos y otro dedicado al *cloud* son otras novedades de este año. Además, el canal de distribución será de



nuevo un foco de Simo Network y volverán el área de emprendedores organizada por EOI Open Green y el Congreso Redepyme, además de la tradicional celebración de los Premios Vivero.

PÁGINA 4

CIO Directions calienta motores

IDC e IDG organizan por segunda vez en España el CIO Directions, un evento en el que se expondrá la realidad de este nuevo escenario caracterizado por el alineamiento perfecto entre las TIC y el negocio. El evento, que cuenta este año con el patrocinio de Adobe, Denodo, Fujitsu, HP, Huawei, Intel y Sage, tiene este año como lema 'La gestión de la recuperación: productividad, flexibilidad y sostenibilidad, las claves del nuevo modelo'.

La Conferencia CIO Directions 2011, al que se espera que acudan aproximadamente 200 directores de sistemas y tecnologías de información de las principales empresas y organismos de la Administración Pública de España y otros profesionales del sector, tendrá como ponentes a Raúl Burgos, CIO de Bankinter, y a Fernando de Pablo Martín, director general para el Impulso de la Administración Electrónica del Ministerio de Política Territorial y Administración Pública.

Además, Thomas Meyer, vicepresidente de IDC EMEA System and Infrastructure Solutions, hará una intervención bajo el título 'Tecnología, innovación y prioridades futuras: visión internacional de la situación a nivel global'. Por último, Salvador López, consultor de Marketing Estratégico, locutor de radio y autor del libro 'Rockvolución Empresarial', enfocará su ponencia hacia 'la innovación: de la crisis a la oportunidad'.

JOSÉ FRANCISCO OLASCOAGA, presidente de Entelgy

“El objetivo a tres años es situarnos en una cifra de negocio de 100 millones de euros”



F.M.-

La consultora tecnológica española Entel, que opera bajo la nueva denominación de Entelgy Consulting, mantiene su línea de crecimiento a pesar de la difícil situación que vive el mercado. La consultora afronta un ambicioso plan de internacionalización que ya ha comenzado en Latinoamérica, con su implantación en Brasil, Colombia y Chile. El objetivo, según su presidente, José Francisco Olascoaga, es alcanzar los 100 millones de euros en los próximos tres años tanto en España como en el extranjero.

- Antes de hablar de trayectoria, creo que estaría bien hacernos una idea de Entelgy en este mismo momento. ¿Cuáles serían los datos económicos actuales y cómo tiene Entelgy repartidos los ingresos?

Entelgy ha logrado un crecimiento del 10% respecto al año anterior con unos ingresos de 54 millones de euros en 2010, en un año de difícil coyuntura económica. La previsión de crecimiento para el ejercicio 2011 es del 30%, contando con nuestra expansión internacional. Tenemos más de 180 clientes en empresas de los sectores de telecomunicaciones, utilities, banca e industria, así como en la Administración Pública. Contamos con un equipo de 1.300 profesionales. Nuestro objetivo a tres años es situarnos en una cifra de negocio de 100 millones de euros. Estamos operando en Brasil desde hace aproximadamente seis meses, donde hemos constituido una nueva compañía a la que hemos llamado Entelgy do Brasil, con sede en Sao Paulo. Hemos decidido apostar por este país emergente dado

que a diferencia de otros como India o China, que son países de oferta más que de demanda de servicios, Brasil presenta una gran demanda de TI para su propio desarrollo económico, y además tiene que hacer frente a grandes acontecimientos de carácter mundial. También contamos con una participación en la compañía colombiana Somos IT, empresa dedicada a servicios relacionados con las TIC y hemos incorporado ya una empresa chilena, Innotec. Los servicios de *outsourcing* constituyen el porcentaje más importante de nuestra cifra de negocio, seguido del área de tecnología y de los de consultoría.

- ¿Hacia dónde dirige Entelgy su estrategia de crecimiento en el mercado internacional?

El plan de nuestra compañía es continuar explorando nuevas oportunidades en países como México y en un futuro en Estados Unidos. Además, trabajamos en proyectos europeos fundamentalmente en Suiza y Alemania, donde los profesionales españoles están muy bien considerados y se aprecia el valor añadido de nuestros servicios.

- Tras ocho años con una marca consolidada en el mercado, ¿por qué la cambian ahora?

Se trata de una nueva marca que refleja en el as-

pecto externo nuestro carácter internacional y nuestra actividad profesional, que integra a su vez la tradición y la experiencia de Entelgy y el futuro al que nos dirigimos. La internacionalización, con nuestra especial presencia en Latinoamérica, nos reafirma en la idea de la evolución del nombre, para evitar posibles confusiones con operadoras de telecomunicaciones que en diferentes países se denominan Entel. Acuñando el nuevo nombre la marca mantiene la raíz de la sociedad así como la actividad (Tecnología, Technology). Además la nueva marca mira hacia el futuro transmitiendo la energía que está en el origen de nuestra empresa.

- El objetivo de Entelgy en tres años es alcanzar los 100 millones de euros. ¿Continuará la política de adquisiciones?

Recientemente hemos incorporado al grupo tres empresas especializadas para complementar nuestros ac-

“Los servicios de ‘outsourcing’ constituyen el porcentaje más importante de nuestra cifra de negocio”

tuales servicios: DCL Consultores para reforzar nuestro posicionamiento en gestión documental y de contenidos, lo que nos sitúa como uno de los líderes del mundo ECM, tanto en los entornos SAP como en otros entornos tecnológicos. VisualMente, empresa de Marketing Interactivo que ofrece soluciones virtuales con un objetivo real. Su misión es prestar un servicio global, creando e integrando entornos y soluciones virtuales para la comunicación y el desarrollo de negocio de cada cliente. Innotech System, empresa de seguridad y gestión de riesgos tecnológicos, que refuerza nuestra posición de lideraz-

“La garantía de supervivencia está en la alineación con la actividad de los clientes”

go en el sector, complementando nuestro desarrollo actual en el plano cualitativo con nuestra estrategia de crecimiento cuantitativo a nivel nacional e internacional. Estamos al día de las alternativas que puedan surgir y que sean acordes con la evolución de la compañía. Creemos que las crisis presentan oportunidades por

lo que estudiamos aquellas opciones que puedan aportar valor añadido a nuestros clientes y que complementen nuestro mercado y/o nuestra oferta.

- ¿En qué tipo de proyectos están embarcados?

Entelgy es una empresa innovadora con proyectos en consultoría e ingeniería de software y servicios, *outsourcing*, formación, seguridad, PPM & IT Governance, SOA, Software Libre, data center 3.0, entre otros.

- ¿Cómo les está afectando el recorte presupuestario llevado a cabo por la Administración?

Los recortes afectan a todos los sectores, no sólo al sector en el que nos movemos nosotros. Es cierto que la Administración cada vez cuenta con presupuestos más ajustados lo que afecta a la realización de los proyectos. Seguimos trabajando para el sector público aunque de una manera más selectiva y en función de oportunidades concretas.

- ¿La especialización es la única garantía de supervivencia?

Lo que es una garantía de supervivencia es la alineación con la actividad de los clientes, proporcionándoles un servicio impecable, útil y que les ayude a desarrollar su ne-

gocio. Contamos con determinadas áreas en las que la especialización es importante aunque Entelgy no es una empresa de nicho.

- ¿Qué particularidad tienen los clientes que solicitan sus servicios?

Nuestros clientes son fundamentalmente grandes empresas y organismos que requieren garantía de resultados y quieren lograr mejoras importantes en los sistemas y servicios TI. Les aportamos más valor mediante la innovación y la mejora continua en el alineamiento con los objetivos operativos y estratégicos, como motor de transformación y eficiencia.

Tecnocom espera ingresar unos 15 millones de euros en cinco años con su 'core banking'

Global Banking es una solución originaria de Caja Duero que, tras dotarla de más soluciones y servicios, Tecnocom ofrece al mercado

La consultora española de TI Tecnocom aspira a facturar entre 15 y 20 millones de euros en los próximos cinco años con propuesta de *core* bancario de próxima generación, llamado Global Banking.

Tecnocom propone al sector financiero este nuevo modelo de *core* bancario en un momento en el que las entidades financieras españolas, especialmente las cajas de ahorro, están inmersas en todo un proceso de consolidación que conlleva integrar sus sistemas e infraestructuras tecnológicas.

Global Banking es una plataforma tecnológica originariamente de Caja Duero que, tras un acuerdo firmado con esta entidad, Tecnocom ha recubierto de más solu-

ciones y servicios con el fin de, en palabras de Mario Yañez, director de Soluciones de Banca de Tecnocom, “dar respuesta a los retos y necesidades que encuentran las entidades financieras en el panorama actual”.

Global Banking es una solución escalable que permite, asegura Yañez, adecuar la inversión inicial a la situación de negocio de origen y garantizar el crecimiento funcional y el rendimiento del sistema en función de las necesidades reales y la evolución del negocio. “La plataforma es flexible, modular y además está contrastada pues ha estado implantada en diferentes entidades financieras como la propia Caja Duero y otras como Cajasol, Caja Navarra o el Banco Es-

píritu Santo. Tenemos ya más de 3.000 servicios y 80.000 programas en torno a esta plataforma”.

Necesaria evolución

Mario Yañez es consciente de que muchas entidades españolas inmersas ahora en procesos de fusión están centradas en hacer integraciones rápidas, de choque. “No obstante, llegará un momento, seguramente dentro de dos años, en el que tendrán que evolucionar su *core banking* y dar un salto tecnológico; ahí estamos nosotros”.

En este sentido, el directivo asegura que confía en que, por ahora, la plataforma tenga más aceptación en el mercado latinoamericano “donde sí hay muchas entidades que están invirtiendo



Mario Yañez, director de Soluciones de Banca de Tecnocom.

en plataformas de *core banking* nuevas”.

Actualmente, el 48-50% de los ingresos de la consultora española provienen del mercado financiero. Por otra parte, el

15% de los ingresos totales de Tecnocom provienen del mercado latinoamericano, “aunque esta cifra crecerá hasta el 30% en los próximos dos años”, añade el directivo.