



El año pasado será recordado por los Líderes del sector TIC como "complicado". Así nos lo han confirmado a Computing en nuestro encuentro anual. Y es que en la cita anterior aseguraban que vislumbraban un 2012 sin grandes cambios, pero la experiencia demostró que no fue así. Hoy vuelven a confiar en el potencial de la tecnología para remontar, y el optimismo vuelve a dejarse notar para 2013.



OS DE LA W TIBRANS W EORMA W CTION

Más de veinte años lleva Computing reuniendo anualmente a los más destacados directivos del sector TIC con la intención de saber cómo va el mercado y cuáles serán las últimas tendencias tecnológicas del presente y el futuro. Como no podía ser de otra manera, un año más, hemos vuelto a llamarles, porque ellos son los verdaderos motores de la transformación empresarial. En unas condiciones económicas adversas, ha quedado claro que hoy, más que nunca, conviene unir fuerzas para hacer ver al país que sin la innovación no puede haber progreso, y las TIC son el mejor camino para aumentar la competitividad nacional.

Para el encuentro de este año nos gustaría destacar que son todos los que están, pero no han podido estar todos los que son, ya que hubo algunas ausencias destacadas como HP, IBM o Microsoft, compañías que estaban invitadas y confirmadas al encuentro, pero que finalmente no pudieron asistir argumentando problemas de agenda el mismo día de la cita.

Para abrir la jornada, nada mejor que conocer de primera mano cómo fue la evolución del sector el año pasado, pero sobre todo saber qué pueden esperar estos directivos para el año en curso. La conclusión general es que 2012 fue un año duro, y las perspectivas para 2013, aunque algo más optimistas, tampoco apuntan a un gran crecimiento. Y los Líderes coinciden en afirmar que el sector público ha jugado un papel importante en esa caída, debido a su fuerte desinversión en tecnología; desinversión que, por cierto, continuará prolongándose a lo largo de 2013. Por ello, una de las grandes esperanzas del sector TIC español es, paradójicamente, la internacionalización de las empresas españolas, un hecho que puede favorecer a la facturación de los proveedores de tecnología al verse obligadas muchas empresas a renovar sus Sistemas de Información para poder dar ese salto al extranjero. Además, fabricantes y proveedores de servicios son conscientes de que toda oferta que se traduzca en una optimización medible de los procesos, costes y recursos, será bien acogida en el mercado, puesto que el retorno de la inversión es uno de los aspectos que más se valoran hoy en día al estar tan restringidos los presupuestos.

Momentos agridulces

Resultados desiguales: tanto positivos como negativos. Los Líderes del sector nos han demostrado que 2012 ha sido un año bastante difícil, especialmente en el mercado español. Sin embargo, todos ellos han podido encontrar atisbos de esperanza que les hace ver que el mercado acabará remontando, especialmente a finales de año. En primer lugar, tomó la palabra Joseba Ruiz de Alegría, director general de Ibermática, quien confirmó que, a pesar de las dificultades de 2012, "hemos podido crecer en ventas poco más del 1%, y mantuvimos el mismo nivel de beneficio. Obtuvimos cifras muy parecidas al ejercicio de 2011, que tampoco fue un año positivo, pero hemos empezado a remontar, y debemos seguir con esa dinámica". Para el máximo responsable de Ibermática, hay que seguir viendo el futuro con optimismo, al tiempo que "debemos continuar trabajando para la mejora de las organizaciones y externalizar todo aquello que no sea nuestro 'core' de negocio

predicando con el ejemplo, porque tenemos que volver a alcanzar ratios de crecimiento".

Por su parte, el año pasado fue algo más complicado para algunos fabricantes, especialmente los de PC, debido sobre todo a la fuerte caída de las ventas de portátiles. Así lo ha admitido Ricardo Labarga, consejero delegado de Dell. "Ha sido un año malo, tanto a nivel mundial como en España. Sin embargo, Dell sigue demostrando que tiene buenos niveles de rentabilidad y flujo de caja, y por tanto, puedo decir que estamos manteniendo márgenes y costes, ya que no tenemos de momento problemas para cobrar a los clientes". No obstante, el directivo admite que tanto los beneficios como la facturación han disminuido. Además, en Dell hemos completado la integración de algunas compañías adquiridas, como Quest Software, y el 40% de nuestra facturación proviene ya del mercado corporativo", confirma Labarga. De cara a 2013, Labarga se muestra más optimista especialmente de cara al segundo semestre, aunque vaticina que "será un año plano comparado con 2012, pero se podrá apreciar crecimiento en la segunda mitad del año".

Mientras tanto, en Accenture, "estamos contentos porque en España el año pasado aumentamos la facturación un 4%, una cifra superior con respecto a otros países europeos", confirma su presidente y consejero

Los proveedores son conscientes de que toda oferta que se traduzca en una optimización medible de los procesos, costes y recursos, será bien acogida en el mercado corporativo

delegado Vicente Moreno, quien además, destacó otros hitos de la firma, como la compra de una empresa española dedicada a la analítica: Neo Metrics. Además, "afortunadamente, tenemos relativamente un escaso porcentaje de la facturación proveniente de la Administración Pública, menos de un 10%, por lo que nos ha impactado menos", confiesa. "Ha sido un año relativamente positivo, hemos podido crecer en todos los niveles, y la cada vez mayor concentración de proveedores nos ha beneficiado. Somos optimistas y creemos que a finales de 2013 estaremos en una mejor situación", confirma Moreno.

Por su parte, María Ángeles Delgado, directora general de Fujitsu, también se muestra optimista. "2012 ha sido un año para estar cerca de los clientes, pero hay que ir mucho más allá. Detectamos que los clientes sí están invirtiendo en tecnología, pero al mismo tiempo saben muy bien en lo que quieren invertir y miden mucho el gasto. Considero que constituye una oportunidad para nosotros". En una compañía como Fujitsu, en la que dos tercios de la facturación corresponden al apartado de servicios, mientras que el otro tercio lo ocupan tecnologías e infraestructuras, están batiendo récords de contratación en España, según Delgado. "Los clientes nos piden que aportemos más. Es verdad que hay reducción del crecimiento en algunas áreas y una mayor presión sobre los márgenes, pero al mismo tiempo se está produciendo una fuerte transformación que está abriendo buenas oportunidades de negocio", opina la directora general. En ese sentido, la directiva

Enrique Muñoz, director de Relaciones Institucionales de Informática El Corte Inglés.

“El año pasado dijimos que sería difícil y así ha sido, porque el sector público ha llegado a representar un gran porcentaje de nuestra facturación.

Sin embargo, a pesar de todo, nos hemos mantenido, bajando la facturación pero aumentando el beneficio y manteniendo el empleo. Además, hemos salvado el ejercicio gracias al sector privado. 2013 seguirá siendo un año complicado, pero continuaremos apostando por el mercado exterior para la búsqueda de nuevos proyectos”.



Fernando de la Prida, director general de EMC.

“A nivel mundial crecimos un 9%. En España también contribuimos a ese crecimiento porque cerramos el año con un 2% más de facturación en todas las unidades de negocio. 2012 fue un año duro, pero creo que ahora estamos viviendo un momento de oportunidad. La empresa española está buscando internacionalizarse y para ello precisa de nuevos proyectos TIC que le permitan abordarlo, por lo que en 2013 seguiremos creciendo, gracias al auge del cloud y la virtualización”.



Javier Colado, director general de SAP Iberia.

“En España nuestro crecimiento fue plano, debido a que el 20% del negocio de SAP Iberia proviene del sector público. Sin embargo, lo compensamos creciendo en el sector financiero donde no estábamos tan presentes, y también en el segmento de las pymes, donde alcanzamos más de 450 clientes nuevos, sobre todo en medianas compañías. En 2013 el comportamiento será muy similar, no soy muy optimista respecto al sector público, y sinceramente, no nos hemos fijado grandes expectativas”.



Joseba Ruiz de Alegria, director general de Ibermática.

“A pesar de las dificultades de 2012, hemos podido crecer en ventas poco más del 1% y mantuvimos el mismo nivel de beneficio. Obtuvimos cifras muy parecidas al ejercicio de 2011, que tampoco fue un año positivo, pero hemos empezado a remontar, y debemos seguir con esa dinámica. Hay que seguir viendo el futuro con optimismo, y debemos continuar trabajando para la mejora de las organizaciones y externalizar todo aquello que no sea nuestro ‘core’ de negocio predicando con el ejemplo”.



destaca algunos hitos de la compañía, como por ejemplo “los proyectos de ahorro de costes que hemos hecho para la Administración Pública, junto con la introducción de nuevas fórmulas de pago por uso, y un nuevo contrato que hemos ganado en Cataluña”. En el campo del sector privado, María Ángeles Delgado menciona como ejemplo un nuevo acuerdo con Abertis para emprender un proyecto de eficiencia de autopistas, lo que viene a confirmar que “en algunas áreas sí que se está creciendo, pero también es verdad que debemos contribuir a la mejora de los procesos y la eficiencia. A finales de año podremos notar de manera más clara el impacto positivo”. Otro punto importante para Delgado es intentar reforzar la idea de que en España también se pueden hacer cosas importantes. “Fujitsu tiene muy clara su estrategia como compañía, ya que quiere hacer el 50% de su negocio fuera de Japón, lo que supone invertir en las filiales mundiales. En el caso de España hemos invertido mucho en ciudades como Barcelona, Sevilla o Málaga, lo que demuestra que en un contexto de crisis también hay oportunidades”, comenta.



Patrick Adiba, CEO de Atos.

“El año pasado registramos un crecimiento moderado en la facturación, pero con una mejora de la rentabilidad brutal. En el caso concreto de España, demostramos nuestro compromiso con este mercado a través de la compra de dos empresas locales. Y el año olímpico también ha sido importante, porque mucho trabajo tecnológico para los Juegos de Londres se hizo en Barcelona. En ese sentido, queremos que el mercado perciba a España como un importante centro de nearshore”.

**Vicente Moreno, presidente y consejero delegado de Accenture.**

“Estamos contentos porque en España el año pasado aumentamos la facturación un 4%. Además, completamos la integración de la compra de la empresa española dedicada a la analítica, Neo Metrics. Afortunadamente tenemos relativamente un escaso porcentaje de la facturación proveniente de la Administración Pública, menos de un 10%, por lo que nos ha impactado menos. Somos optimistas y creemos que a finales de 2013 estaremos en una mejor situación”.

**Salvador Anglada, director general de Empresas de Telefónica.**

“2012 fue difícil para Telefónica. No se contrajo la cifra final de negocio porque como grupo sí que hemos crecido tanto en negocio como en rentabilidad gracias a los mercados extranjeros, especialmente Latinoamérica. En 2013 nos seguiremos transformando internamente para ganar simplicidad y agilidad. Daremos el salto a las aplicaciones verticales, y seguiremos apostando por el outsourcing de infraestructuras, gestión de aplicaciones y negocios asociados a la conectividad”.



Patrick Adiba, CEO de Atos, también estuvo presente en el encuentro, y, al igual que sus homólogos, ha admitido un crecimiento moderado en la cuenta de resultados de su compañía, aunque “hemos tenido una mejora de la rentabilidad brutal”. En el caso concreto de España, “hemos demostrado el compromiso con el mercado ibérico a través de la compra de dos empresas locales, y además hemos integrado plenamente a Siemens IT. El año olímpico también ha sido importante porque mucho trabajo tecnológico para los Juegos de Londres se hizo en Barcelona, y hemos captado negocio en Atos como consecuencia, porque queremos que se vea a España como un importante centro de nearshore”, asegura Adiba. El CEO incidió en que “el año pasado no fue de especial crecimiento, pero tuvimos la suficiente demanda a finales de año como para poder crecer en comparación con 2011”. Además, “seguimos con el plan que tenemos para mantener el empleo en España, porque todas las acciones que hemos llevado a cabo han empezado a dar sus frutos”, sentencia.

“A nivel mundial, SAP ha tenido un año muy bueno, ya que creció un 13% y lleva doce trimestres consecutivos manteniendo crecimientos situados por encima del 10%”, señala Javier Colado, director general de la filial ibérica, añadiendo que “a nivel local no crecimos: nos mantuvimos planos”. El principal problema para el directivo es que el 20% del negocio de SAP Iberia proviene del sector público, por lo que la caída se ha dejado notar. Sin embargo, “lo compensamos creciendo en el sector financiero donde SAP no estaba tan presente, y curiosamente, también en el segmento de pequeñas y medianas empresas, donde alcanzamos más de 450 clientes nuevos, pertenecientes sobre todo a medianas compañías”. Igualmente, el fabricante alemán de ERP y bases de datos “ha cambiado su imagen. El mercado ya no nos percibe como si nuestra oferta implicara proyectos faraónicos y complicados, y además ahora estamos enfocándonos también en nuevos mercados, como la movilidad, el cloud computing o la plataforma in-memory HANA. Para 2013, Javier Colado prevé un comportamiento similar, “no soy muy optimista respecto al sector público, y sinceramente, este año no nos hemos fijado grandes expectativas. Pero creemos que todo lo relacionado con la innovación en pymes, así como las nuevas formas de consumir el software van a crecer notablemente. Para nosotros la innovación es muy importante y supone el 20% de los proyectos a nivel global”, asevera Colado.

El balance del año para Fernando de la Prida, director general de EMC, es bastante similar al resto de empresas. “A nivel mundial crecimos un 9%, cumpliendo con las previsiones que había marcado nuestro CEO Joe Tucci. En España también contribuimos a ese crecimiento porque cerramos el año con un 2% más de facturación en todas las unidades de negocio”, explica. Para de la Prida, 2012 fue un año duro, “porque algunos sectores importantes para nosotros como banca y Administración Pública han sufrido”. De hecho, el directivo afirma que la facturación del sector público se vio reducida un 15%, teniendo que compensarla con otros mercados. De la misma forma que el resto de sus homólogos, el responsable de EMC se muestra convencido de que estamos viviendo un momento de oportunidad. “Las empresas TIC podemos contribuir a la búsqueda de la eficiencia y la productividad a través de la innovación. La empresa española está buscando internacionalizarse, y para ello precisa de nuevos proyectos TIC que le permitan abordarlo. Se está produciendo una transformación, porque la tecnología se consume como un servicio,

¿MONTAS PIEZAS O CONDUCES?



Implementación
Mantenimiento del Software
Instalación **Soporte**
LICENCIAS
Oficina Técnica Formación
Definición de Arquitectura
Gestión del cambio



**LA SOLUCIÓN COMPLETA
AHORA TAMBIÉN CON LAS
LICENCIAS SAP**



Ahora, con la gestión de **licencias SAP**, Realtech te ofrece una **solución completa** de gestión empresarial que optimizará tus procesos de negocio en torno a los productos y servicios de SAP
CONDUCE TU NEGOCIO. DÉJANOS EL RESTO

Infórmate ahora en:
customer-spain@realtech.es · 91 556 00 13



María Ángeles Delgado, directora general de Fujitsu.

“2012 ha sido un año para estar más cerca de los clientes, pero hay que ir más allá. Detectamos que sí están invirtiendo en tecnología, pero al mismo tiempo saben muy bien en lo que quieren invertir y miden mucho el gasto. Esto supone una oportunidad para nosotros. Es verdad que hay reducción del crecimiento en algunas áreas, y una mayor presión sobre los márgenes, pero al mismo tiempo se está produciendo una fuerte transformación que está abriendo buenas oportunidades de negocio”.



Ricardo Labarga, consejero delegado de Dell.

“Ha sido un año malo, tanto a nivel mundial como en España. Sin embargo, Dell sigue demostrando que tiene buenos niveles de rentabilidad y por tanto, estamos manteniendo márgenes y costes, a pesar de la caída en beneficios y facturación. Además, hemos completado la integración de algunas compañías adquiridas, y el 40% de nuestra facturación proviene ya del mercado corporativo. En 2013, soy optimista especialmente de cara al segundo semestre, aunque será un año plano comparado con 2012”.



y el tener capacidad de poner ese tipo de soluciones en los clientes va a ser un factor diferencial”, asegura. De cara al presente año, el directivo cree que “seguiremos creciendo. En 2012 ganamos proyectos que buscan eficiencia y gestionar mejor la administración de cara a los servicios al ciudadano, y eso se seguirá haciendo. En el resto de mercados, mi expectativa es poder ir ganando más proyectos y cuota de mercado en algunos sectores donde aún no utilizan demasiado el cloud computing y la virtualización”.

“El año pasado dijimos que sería difícil y nos quedamos cortos. Es verdad que ha sido complicado”, admite por su parte Enrique Muñoz, director de Relaciones Institucionales de Informática El Corte Inglés. La compañía, que cumplió recientemente sus 25 años de existencia, ha evolucionado de manera espectacular. “El sector público ha llegado a representar hasta el 50% de nuestra facturación, por lo que sí ha repercutido”, confirma Muñoz. Sin embargo, “a pesar de todo nos hemos mantenido, bajando la facturación pero aumentando el beneficio y conservando el empleo. A día de hoy, la Administración sigue constituyendo una cifra importante para nosotros, por encima del 35%, pero hemos salvado el ejercicio gracias al sector privado, especialmente en los segmentos de industria, banca y seguros, y también a nuestro negocio en el extranjero, ya que en total tenemos oficinas en 12 países entre Estados Unidos y Europa”. Igualmente, el director de Relaciones Institucionales de Informática El Corte Inglés apunta que “2013 seguirá siendo un año complicado, porque la Administración Pública sigue sin arrancar. Por ello seguiremos apostando por el mercado exterior para la búsqueda de nuevos proyectos”.

Finalmente aunque no por ello menos relevante, Salvador Anglada, director general de Empresas de Telefónica, también estuvo presente en el encuentro, valorando que en su compañía “la Administración Pública también es importante, y lo hemos notado en la cuenta de resulta-

No queda más remedio que seguir innovando y buscar fórmulas que permitan no solamente mantener, sino, en la medida de lo posible, aumentar el negocio

dos. El año pasado fue difícil para Telefónica, porque en diez años no nos habíamos visto obligados a desinvertir”. No obstante, Anglada menciona que “no se contrajo la cifra final de negocio porque como grupo sí que hemos crecido tanto en negocio como en rentabilidad gracias a los mercados extranjeros, especialmente Latinoamérica, y también en Alemania”. El responsable de Empresas de Telefónica también explica que “seguimos reduciendo la deuda, y es un proceso interno de transformación que ha empezado a dar sus frutos. Seguimos cayendo en ingresos, pero mejorando nuestros márgenes de contribución, gracias a iniciativas valientes como el servicio Movistar Fusión, que ha tenido un éxito importante”. Ya en el apartado corporativo, “nos ha ido peor en las pequeñas y medianas empresas, y algo mejor en gran cuenta y sector privado. Además, estamos ampliando nuestro alcance en el



¿QUÉ DESCUBRIRÁS?



El Business Discovery de QlikView cumple la promesa del BI, poniendo al usuario de negocio como protagonista. A diferencia del BI tradicional, donde sólo unos pocos están implicados en la gestión de la información, el Business Discovery permite que cada grupo de trabajo, departamento y unidad de negocio tenga acceso a los datos que necesitan para tomar las mejores decisiones. Con QlikView, las empresas pueden llevar el conocimiento a toda su organización, permitiendo a todos los usuarios realizar su trabajo de una forma más inteligente y rápida que nunca.

qlikview.es

QlikView



mundo de las TI, a través de algunos servicios como la gestión de los puestos de trabajo, del CPD o del outsourcing de infraestructuras. De hecho, ahora estamos inaugurando el mayor CPD de Europa en Alcalá de Henares, Madrid, lo que viene a confirmar nuestra apuesta por integrar comunicaciones y TI para ofrecer una propuesta de eficiencia y de gestión integral extremo a extremo". El directivo se muestra positivo de cara al futuro. "En 2013 nos seguiremos transformando internamente para ganar simplicidad y agilidad. Seguiremos innovando y daremos el salto a las aplicaciones verticales, apostando por el outsourcing de infraestructuras, gestión de aplicaciones y negocios asociados a la conectividad, para compensar el declive del negocio tradicional. Además, el sector público está sentando las bases para hacer las cosas de forma distinta, aunque es un año de mucha transformación y cambio, así que no veremos los frutos hasta 2014".

Claves para remontar

Aunque el panorama es turbio, los directivos son conscientes de que la vida sigue y el ritmo empresarial es imparable. No queda más remedio que continuar con la innovación y con la búsqueda de nuevas fórmulas que permitan no solamente mantener, sino también en la medida de lo posible, incrementar el negocio. Es una tarea compleja, pero los Líderes TIC nos han dado algunas de las claves para conseguirlo. "Hay tecnología que nos puede ayudar a remontar. Todo lo relacionado con la productividad y la eficiencia, y que genere una propuesta de valor nos permitirá crecer", opina Salvador Anglada de Telefónica. "Lo mejor está por venir. La movilidad y el cloud computing están todavía en una fase muy incipiente, y en ese sentido queda un largo recorrido", añade el directivo de la operadora, quien al mismo tiempo encuentra muchas posibilidades en "las comunicaciones Máquina a Máquina (MSM), junto

con la explosión de aplicaciones verticales asociadas a la conectividad en diversos campos como la logística, la eficiencia energética e incluso las smart cities. También seguirán evolucionando las redes sociales y nuevos canales de relación con los clientes. Queda mucho por hacer”, insiste Anglada.

Efectivamente, el resto de asistentes al encuentro se mostraron totalmente de acuerdo. “Las inversiones en TI han cambiado; se trata de encontrar la manera de demostrar un rápido retorno de la inversión y en innovar buscando nuevas áreas de mercado y nuevos negocios. Yo añadiría el poder de las herramientas analíticas, que también serán muy demandadas”, comenta Fernando de la Prida. Siguiendo con la idea del potencial de las redes sociales comenta-

Algunas tendencias que tendrán un gran crecimiento, en opinión de los CEO, serán las redes sociales, movilidad, cloud, smart cities, BPO y herramientas de tipo analítico

do por Salvador Anglada, Ricardo Labarga también considera que tendrán un largo recorrido. “Todo lo relacionado con social media y el análisis de los perfiles sociales está en auge. Nosotros en Dell hemos desarrollado una herramienta para evaluar el impacto de nuestra marca en el mercado, y de hecho pretendemos comercializarla”, confirma.

Vicente Moreno añade el BPO o el outsourcing de procesos de negocio como una de las áreas donde más pueden crecer, aunque también matiza que “los clientes, más que pedir una tecnología específica, tienen más interés en buscar fórmulas de reducción de costes y aumento de la productividad”.

Por su parte, Patrick Adiba ve crecimiento “en el sector de la energía, donde hemos creado una nueva división de negocio, que ha dado buenos resultados. Es verdad que ahora se miden mucho más las inversiones y que el mercado se está transformando”. María Ángeles Delgado se muestra de acuerdo con la afirmación, ya que “cada vez más la inversión esta tremendamente dirigida y enfocada a buscar un retorno, lo cual puede ser muy bueno para nosotros. Sigue habiendo áreas de inversión, puesto que siempre se necesita alcanzar una mayor eficiencia”, ratifica.

Por su parte, Javier Colado admitió que el papel de los proveedores de tecnología tiene que intensificarse. “El año que viene los presupuestos no van a aumentar, y si queremos que el sector crezca hay que cambiar muchas cosas y redefinirlo. Las empresas siguen viendo a las TI como un gasto, y la clave está en enseñarles todo lo que pueden hacer para su negocio con ayuda de la tecnología”. Joseba Ruiz de Alegria coincide plenamente con su afirmación, añadiendo que “este sector es muy interesante y tiene amplias posibilidades. El cloud computing y el Big Data supondrán una revolución, y nosotros tenemos que ir acompañando a todos los cambios, porque somos los ejes de la transformación”, concluye.

