

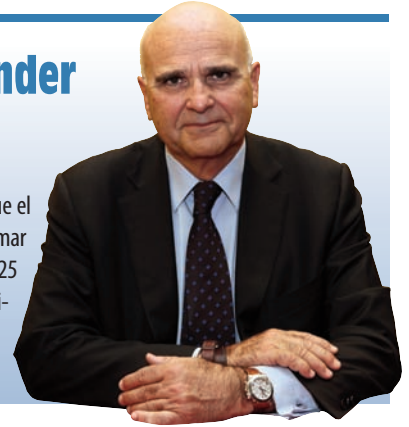
## Tertulia Computing: BBDD para el midmarket

A pesar del amplio rango de bases de datos que existen en el mercado, la mediana empresa tiene dificultades para acceder a ellas al carecer, generalmente, de suficientes conocimientos técnicos. Computing, en colaboración con Oracle, ha puesto el acento en esta problemática así como en la relevancia que adquieren las opciones paquetizadas y preconfiguradas, que suponen en este sentido una tabla de salvación. | **Páginas 12-14**



## "Los agentes deben responder al reto de crear empleo"

Leandro Pérez Manzanera, presidente de Autelsi, considera que el sector TIC, la Administración, la demanda y la oferta deben remar juntos en la creación de empleo. Coincidiendo con el próximo 25 Aniversario de la asociación -tendrá lugar el año que viene- el directivo hace balance y analiza el mercado tecnológico y algunos caminos a seguir para su recuperación. | **Páginas 6-7**



## Carlos Arozamena, CIO de Grupo Antolín

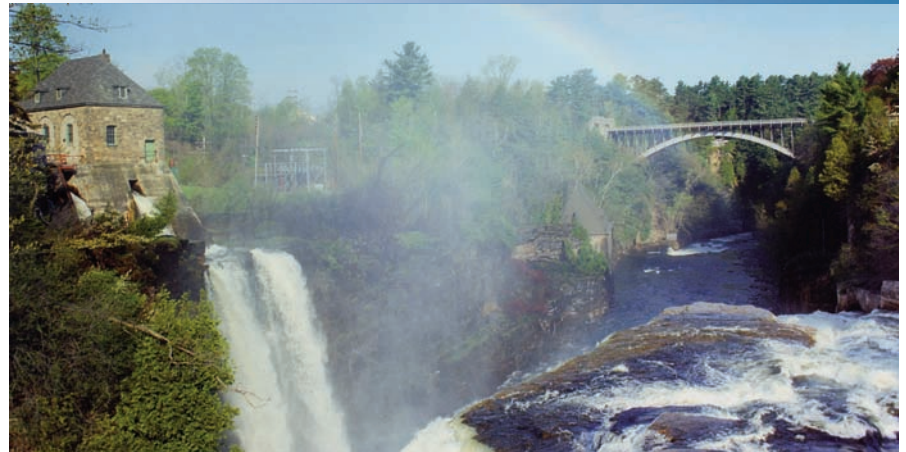
# "No nos gusta tener un puzzle de diversas tecnologías"



● Desde 1997, Grupo Antolín viene apostando por la centralización en la gestión de las TIC, y por emplear soluciones estándares en todos los procesos; una unificación que le ha dado un buen resultado ante el crecimiento espectacular que ha experimentado esta multinacional española, presente en 24 países con 98 plantas, 20 oficinas técnico-comerciales, y 12.800 empleados. "Dentro de nuestra casa solemos ser homogéneos en el sentido de que no nos gusta tener un puzzle de diversas tecnologías; intentamos ser bastante simples", confirma a Computing, Carlos Arozamena, director de Sistemas de Información Corporativo de Grupo Antolín.

Más información en **Páginas 8-9**

## Flash Iberdrola contrata a Ibermática servicios TI por 18 millones



► En el marco de su estrategia de transformación, Iberdrola ha firmado con Ibermática un contrato de servicios TI valorado en 18 millones de euros y por un periodo de cuatro años, en base al cual el proveedor proporcionará al grupo energético servicios de soporte técnico de arquitectura, infraestructura y aplicaciones alcanzando a un total de 30.000 usuarios repartidos en 40 países. | **Página 5**

## Suplemento

### Noticias

# HP redirecciona sus miras hacia el hardware

● En el primer acto público y multitudinario de Meg Whitman, HP Discover, la nueva CEO de Hewlett-Packard ha dado a conocer las líneas maestras de su nueva estrategia para el año que viene, y que se desmarca de las directrices de Leo Apotheker,

más enfocadas al negocio de software. El nuevo plan de negocio busca potenciar las fortalezas de la compañía y restaurar la confianza de los clientes y de los analistas, y por ello, sitúa el núcleo en las Infraestructuras de TI.

Más información en **Página 4**



El presidente de Autelsi, **Leandro Pérez Manzanera**, analiza el sector en vísperas del 25 aniversario de la Asociación

# “El sector TIC, demanda, oferta y AAPP deben responder al reto de crear empleo”



● Autelsi es una organización referente dentro del sector de las Telecomunicaciones y las Tecnologías de la Información que aglutina a cerca de 200 miembros: tanto a las principales organizaciones de la oferta como de la demanda y a todas las Comunidades Autónomas, representadas por los principales responsables TIC y de la Sociedad de la Información -viceconsejeros y directores generales-. El éxito y buen saber hacer de Autelsi implica cumplir 25

años de andadura en 2012, siempre con el compromiso, como explica su presidente, Leandro Pérez Manzanera, de “aunar esfuerzos; pues nadie es lo suficientemente fuerte para afrontar la crisis por sí mismo”.

Al analizar la situación actual del mercado, el presidente de la Asociación refiere la generación de empleo como una de las principales máximas. En este sentido, plantea promocionar el despliegue de las redes de nueva generación,

*“La regulación debe favorecer más que nunca las inversiones que impulsen la creación de empleo, un ejemplo claro son las Redes de Nueva Generación”*

eliminando trabas regulatorias, “que ayudaría a que se produzcan las inversiones que por una regulación inadecuada no están teniendo lugar”.

El directivo continúa, y añade que “demanda para las redes de nueva generación y banda ancha, existe, pero las operadoras de telecomunicaciones

no están haciendo lo que podrían, y no realizarán inversiones hasta la clarificación del marco regulatorio”. En su conclusión sobre el tema, Pé-

rez Manzanera está convencido de que la normativa actual “no facilita las grandes inversiones de los operadores de telecomunicaciones para el despliegue de redes de nueva generación y esas inversiones son imprescindibles para la generación de empleo”.

En un panorama en el que la construcción y los servicios tradicionales ya no generan el empleo de antaño, Leandro Pérez Manzanera cree que, adicionalmente al impulso de las Redes de Nueva Genera-

ción, se debe favorecer una verdadera industria de software y contenidos en nuestro país que sin duda generaría empleos de calidad; “y no la hay actualmente”. También entiende que la I+D+i tiene más retorno en la industria TIC que en otras, pues contamos con los mejores profesionales formados y “el software requiere fundamentalmente gestión del talento más que grandes inversiones en infraestructuras”.

Según el presidente de Autelsi, el tercer sector que, desde la perspectiva de las TIC, podría impulsar la generación

con el ahorro energético con seguido, y con el impulso inicial de las Administraciones, quienes son conscientes ya de su papel como impulsores; España tiene una gran dependencia energética y hay que buscar soluciones”, declara Pérez Manzanera.

**Demanda TIC**

De acuerdo con Autelsi, el desembolso en TIC se va a contraer entre un 2 y un 3% en 2012, “y la reducción de costes está entre las primeras prioridades de la agenda de cualquier CIO, como siempre”, matiza el presidente de

frente a la presión económica hacen Menos con Menos y los que están demostrando que se puede hacer Más con Menos. Sobre estos últimos detecta que “recortan lo recurrente, estructural del día a día, gestionando mejor la oferta e implantando soluciones como cloud computing, y con los ahorros financian la innovación, que es lo que demanda el negocio”.

**Oferta**

El presidente de Autelsi opina sobre el papel del proveedor como creador de propuestas tecnológicas que incentiven al

ta”. Y como ejemplos destaca el mainframe, el PC, el cliente/servidor, los ERP, Internet y el cloud, “aunque estos dos últimos avances pueden ser vistos también como una respuesta a las necesidades de la demanda que, en el caso de Internet en concreto, ya lo había adoptado incluso a espaldas de la industria”. Otro apunte que ofrece el responsable de la Asociación se dirige a la movilidad. Afirma que la movilidad, ahora que casi toda la población dispone de un smartphone, “es una oportunidad para que surjan aplicaciones infinitas”.

Estas valoraciones del presidente de Autelsi ayudan a entender un sector en evolución, teniendo en cuenta además su experiencia previa como director de Sistemas en firmas como Repsol YPF y Enagás.

**Asociación de referencia**

Autelsi (Asociación Española de Usuarios de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información) cumple sus bodas de plata en 2012. A mediados de 2003 fue cuando tomó su denominación actual (hasta entonces Autel - surgida a mediados de 1987) y cuando pasó también a representar a usuarios de las TIC. Leandro Pérez Manzanera ocupa el cargo de presidente de la Asociación desde el año 2004. “Autelsi nació en 1987 coincidiendo con la primera desregulación que hubo en las telecomunicaciones y como asociación de grandes empresas con objeto de influir en esa desregulación y nuevas tarifas, y poder competir en un mercado globalizado”, apunta el directivo. Fue a partir de 2003, con la convergencia tecnológica, cuando Autelsi se compromete a integrar a todo el sector TIC. “Desde su origen Autelsi entendió y así se continuó, que todos los actores cabían y enriquecían la Asociación: Oferta, Demanda y Administración”, apostilla su presidente.

Como principales señas de identidad de Autelsi, Leandro Pérez Manzanera quiere resaltar la difusión objetiva del conocimiento, el apoyo al sector y a la profesión TIC, la neutralidad y el objetivo irrenunciable de ser la asociación de referencia de este sector. E indica finalmente que “creemos y tendemos la mano a hablar para sumar esfuerzos porque nadie hoy es lo suficientemente grande para afrontar el reto que tenemos; ser la asociación de referencia, integrando a otras asociaciones: nunca se es demasiado grande para abordar los retos que esta crisis está planteando”.

*“Autelsi es la Asociación de referencia del sector TIC y quiere integrar a cuantas asociaciones quieran trabajar conjuntamente, pues nadie es lo suficientemente grande y fuerte para afrontar los retos de la crisis actual”*

*"Hay dos tipos de CIO en la situación actual de crisis: los que frente a la presión económica toman una estrategia de hacer Menos con Menos y los que están convencidos y van a demostrar o están demostrando que se puede hacer Más con Menos"*

de inversiones y de empleo sería el energético. “España es un país que tiene que ser muy eficiente energéticamente, tanto por nuestro déficit en generación como por nuestros compromisos medioambientales”, comenta.

¿Cuál sería el protagonismo de las TIC? Como respuesta, argumenta que éstas deberán encargarse, por ejemplo en el sector eléctrico, de soportar el despliegue de las redes inteligentes, smart metering, smart grids, smart cities, conceptos que forman un nuevo tejido productivo que se movilizará en torno a las tecnologías: “generaría muchas inversiones y empleo, teniendo en cuenta que detrás hay muchas compañías TIC: hardware, software, telecomunicaciones y servicios. Se financiarían

Autelsi. Como respuesta, señala que el CIO se ve obligado a ser más eficiente, pues la estrategia de “apretar” a los proveedores parece ya agotada, con arquitecturas como cloud computing, que surge para poder hacer lo mismo más barato y sin inversiones. “Lo que hay detrás de cloud computing es la respuesta a la necesidad de reducir costes, y transformar los costes fijos en variables”, tal como aprecia, Leandro Pérez Manzanera.

Sin embargo, también revela que “el CIO es exigido a innovar a la vez que reduce costes y tiene que aceptar este ‘dilema’ y gestionarlo adecuadamente sobre todo en estos tiempos de crisis”. Observa a su vez que existen dos formas en las que los CIO afrontan la situación actual: los que

mercado. Así, en esta línea menciona de nuevo el cloud computing, como algo que impulsa la oferta y apostilla algo más: “el que triunfe en cloud computing será el que gane terreno cuanto antes”. Sobre los suministradores, comenta que el mercado verá cómo seguramente continuará la concentración de éstos, concentración impulsada además de por la crisis, por prácticas que tienden a su comoditización, caso de las subastas electrónicas por la demanda y el creciente protagonismo de los departamentos de compras. En el escenario actual, Pérez Manzanera considera importante el rol de la oferta, “porque los grandes avances en desembolso que he conocido en la industria vienen casi siempre por el empuje de la ofer-

