

ECONOMÍA & EMPRESA

MARTES, 30 DE ENERO DE 2018



Beatriz Julià Socia de Kalamán Consulting

"El objetivo de la nueva Ley 9/2017 es la utilización de la contratación pública como estrategia para la implantación de políticas públicas"

La entrada en vigor el próximo 9 de marzo de la nueva ley de contratación pública crea un nuevo escenario y son muchas las dudas y los interrogantes que suscita para todos los actores implicados, el sector público y las empresas privadas. En esta entrevista hablamos con Beatriz Julià, socia de Kalamán Consulting, consultora especializada en estos temas.

La contratación de las administraciones públicas representa, aproximadamente, un 20% del PIB español. Como socia de Kalamán, consultora líder en la materia, ¿cuál es la novedad fundamental que incorpora la nueva ley de contratos del sector público (LCSP)?

La Ley 9/2017, que entra en vigor el próximo 9 de marzo, supone un cambio radical sobre la anterior, ya que su principal objetivo es la utilización de la contratación pública como estrategia para la implantación de políticas públicas. Esto hace que, para su correc-

ta puesta en marcha, haya que estructurar las contrataciones con otra perspectiva.

Algunos informes cifran en hasta 40.000M€ el sobre coste de la contratación pública en España, por ineficiencia y corrupción. ¿puede la nueva LCSP ayudar a reducir este despilfarro?

Por nuestra experiencia, en suministros y servicios ligados a la tecnología y la innovación, los diferentes controles procedimentales a los que se somete la contratación pública no han



garantizado un estricto control de la corrupción. Ahora se introducen preceptos con un claro objetivo en esta línea, sobre todo, potenciando una mayor publicidad, transparencia y capacidad de recurso.

Un altísimo porcentaje de concursos públicos se adjudican por precio, lo cual lleva a muchos problemas en la ejecución del proyecto.

En estos años de crisis económica, se ha acrecentado la adjudica-

ción por precio, lo que ha llevado a una bajada de la calidad de la contratación. Una de las modificaciones más importantes es la posibilidad de adjudicar a la oferta con mejor calidad/coste, donde se tenga en consideración preferentemente el coste del ciclo de vida de los bienes o servicios, desde su inicio hasta su eliminación, cuestión que no es fácil de cuantificar, pero tendremos que hacer un esfuerzo para ver cuál es la mejor forma de medirlos y acreditarlos.

¿Qué objetivos persigue la Unión Europea con la nueva LCSP?

El tiempo constatará cuánto ha contribuido esta pieza de la contratación pública al crecimiento inteligente, sostenible e integrador, que persigue el objetivo 2020 de la Unión Europea, y en qué medida la tecnología, la investigación y la innovación se han convertido en motores del progreso económico, social y cultural en España.

Los sindicatos y los partidos políticos siempre han pensado que esto de la LCSP no iba con ellos.

En la ampliación del ámbito de aplicación se han incluido a partidos políticos, sindicatos, asociaciones empresariales, etc. que se financien mayoritariamente con fondos públicos, pero en el texto final ha quedado un poco "descafeinado", en tanto en cuanto solo se le somete a la norma para los contratos por encima de un umbral económico.

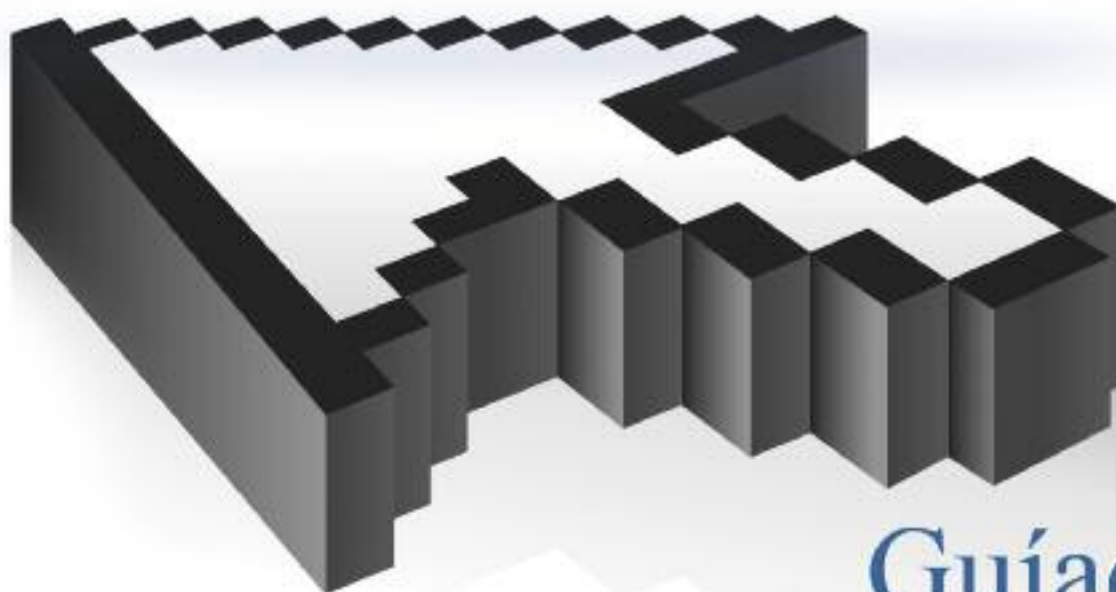
¿Cuál es el principal reto para conseguir una implantación exitosa?

Pasar del "qué" al "cómo". Construir el conocimiento y los procesos necesarios para la implantación de la nueva LCSP. A esto nos dedicamos principalmente en Kalamán Consulting, desde hace 10 años, colaborando con el sector público y el privado.

Kalamán
contratación pública

www.kalaman.es

¿NECESITA INFORMACIÓN?



GuíadePrensa.com

El directorio de empresas más completo de Internet.

Silvia Esteban Socia directora de Laboratorio de Contratación y **Mario Ledesma** Abogado colaborador de la firma



“Las entidades nos solicitan apoyo, porque la estrategia, pasa a ser la gran protagonista”

El “Laboratorio de la Contratación” está integrado por un reconocido plantel de expertos en el ámbito de la contratación pública. Con Silvia Esteban, socia directora de la firma, y Mario Ledesma, abogado colaborador especialista en la materia, analizamos la nueva Ley 9/2017 de Contratos públicos.

¿Con qué intención se promulga la Ley 9/2017 de contratos del sector público?

La nueva Ley nace con el propósito de acometer la transposición del nuevo paquete de Directivas comunitarias en materia de contratación. No obstante, no se limita a ello, sino que trata de diseñar un sistema de contratación pública más eficiente, transparente e íntegro, mediante el cual se consiga un mejor cumplimiento de los objetivos públicos, y una mejora de las condiciones de acceso y participación de los operadores económicos.

¿Cuáles son las principales novedades que introduce la Ley para todos los implicados?

Dado el contexto social y de actualidad en el que se promulga, la nueva Ley tiene el firme propósito de prevenir la corrupción en el marco de la contratación pública a través de la transparencia como principal baluarte. Asimismo, afronta la implantación de la contratación electrónica y tiene como principal objetivo la reducción de las cargas administrativas

y la simplificación de los procedimientos en aras de favorecer, en mayor medida, la concurrencia de los licitadores. Por otro lado, merece ser destacada la búsqueda que el legislador hace, del equilibrio entre la calidad y el precio como base de las adjudicaciones que se lleven a cabo en el sector público, así como la incorporación de la asociación para la innovación como nuevo procedimiento que permitirá la contratación de trabajos de investigación para buscar soluciones innovadoras y la adquisición del resultado de la misma. Son todo novedades importantes. Las entidades nos solicitan apoyo para la profesionalización de sus departamentos de contratación, ya que la estrategia pasa a ser la gran protagonista.

¿De qué manera va a afectar a las pymes la nueva normativa?

Se potencia su acceso, las condiciones de igualdad y la competencia efectiva, ya sea a través de la regla general de la división en lotes o de unas mayores cautelas en favor de las empresas subcontratadas, entre

otras medidas. Eso prevé que genere una mayor competencia por la obtención de contratos públicos permitiendo a las pymes crecer y con ellas, la economía.

“Uno de los pilares de la nueva Ley de Contratos es la reducción de las cargas administrativas y la simplificación de los procedimientos”

¿Cómo valora que se regulen aspectos como el procedimiento simplificado?

Uno de los pilares de la nueva Ley de Contratos es, precisamente, la reducción de las cargas administrativas y la simplificación de los procedimientos, con lo que, en aras de una mayor agilidad de la contratación pública, esperemos que obtenga ratios acertados.

En su opinión, ¿considera que mejora el sistema de contratación actual?

La razón de ser del procedimiento abierto simplificado es, no sólo la mejora de la contratación pública, sino también un punto de inflexión, ya sea a través de una reducción de la burocracia asociada a los expedientes como de los plazos de tramitación, lo cual espera aparejar efectos muy positivos para la concurrencia y una pronta respuesta a las necesidades a las que se debe el Sector Público. Más aún si se tiene en cuenta la tramitación supersimplificada que prevé el legislador para contratos de escasa cuantía, con el claro propósito, además, de cercar la contratación directa a supuestos absolutamente excepcionales.

Nos ha llamado la atención, que “El Laboratorio”, en su objeto como entidad, promueve la transparencia ¿De qué manera se persigue lograr una mayor transparencia en los contratos públicos?

Para nosotros es nuestra razón de ser, transversal. La nueva Ley de Contratos impone a los órganos de contratación la obligación de tomar las medidas adecuadas para luchar contra el fraude, el favoritismo y la corrupción, y prevenir, detectar y solucionar de modo efectivo los conflictos de intereses que puedan surgir en los procedi-

“Las entidades nos solicitan apoyo para la profesionalización de sus departamentos de contratación ya que, la estrategia, pasa a ser, la gran protagonista”

mientos de licitación. Además, ha diseñado un nuevo sistema de gobernanza pública a través de herramientas como pueden ser, entre otras, la Oficina Independiente de Regulación y Supervisión de Proyectos que velará por la correcta aplicación de la legislación, o la consolidación de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado que será el punto de referencia en materia de cooperación y supervisión en el ámbito europeo.

¿Qué papel juega la contratación electrónica en la nueva Ley?

Merece destacarse la apuesta del legislador por la contratación electrónica, incluso estableciéndola como obligatoria a partir de su entrada en vigor, lo cual supone adelantarse al calendario de implantación comunitaria. Todo un reto que, aunque costará esfuerzo, conllevará grandes beneficios.

¿Qué recomendaría a las empresas que contraten con las administraciones públicas para que se adapten fácilmente a la nueva normativa?

Para nosotros resulta imprescindible la adaptación de los departamentos de contratación pública en las empresas a todas estas novedades y su profesionalización a través de la formación y preparación en un mercado tan estratégico, en el que hay que contar en todo momento con conocimientos legales y jurídicos especializados. Los departamentos de contratación han pasado a ser estratégicos en la empresa, por encima del resto.

Entendemos entonces, que la formación será esencial, ¿verdad?

Para el Laboratorio de la Contratación, uno de los factores clave es “la discusión para la evolución”. Consideramos imprescindible la formación de todos los agentes implicados en los procedimientos de contratación, así como debatir tanto los puntos fuertes como los débiles de la Contratación Pública para poder avanzar y mejorar este campo. Para ello es esencial crear un lugar donde los profesionales expertos en dicha materia puedan reunirse y valorar la situación actual y futura y, con ello, aprender técnicas y formas de actuación de aquellos profesionales líderes en su sector. Todo ello es algo que el Laboratorio de la Contratación canaliza a través de su formación y colaboradores.

LABORATORIO DE LA
CONTRATACION
La transparencia, nuestra razón de ser.
www.laboratoriodelacontratacion.com

www.laboratoriodelacontratacion.com

Joaquín de Fuentes Socio Director de Alemany, Escalona y de Fuentes

“En España debe mejorarse sustancialmente la gestión del dinero público en el ámbito de la contratación”

Experto en derecho público y con un amplio conocimiento del privado, Joaquín de Fuentes acumula 35 años de experiencia entre la empresa y las administraciones. Socio Director del despacho Alemany, Escalona y de Fuentes, analiza la nueva ley de contratación pública que entrará en vigor el 9 de marzo.

Joaquín de Fuentes aprobó en 1984 la oposición de Abogado del Estado, un examen que requiere de media unas diez horas de estudio diarias durante al menos cuatro años, y que engloba todas las especialidades del derecho. Esa formación tan transversal hace de los Abogados del Estado unos profundos conocedores de la legislación española y de la Unión Europea, lo que explica que, después de tamaño esfuerzo, muchas veces las empresas públicas y privadas recurran a sus servicios. Su caso es todo un ejemplo: como Abogado del Estado, ha pasado por diversos ministerios y por tribunales como el de Cuentas, el Supremo y el Constitucional. En la empresa privada, ha tomado excedencias voluntarias para asumir altas responsabilidades en algunas de las más grandes del país, como Renfe y Telefónica. Todo ello coronado por sus cuatro años como Secretario General Técnico del Ministerio de Justicia y sus ocho años como Abogado General del Estado, hasta 2012. Ese año se incorporó al despacho Alemany, Escalona y de Fuentes como Socio Director y responsable del departamento de derecho público.

¿Qué aporta ahora como responsable de derecho público en este despacho?

Cuando ejerces como Abogado del Estado, ves mucho más derecho público y cuando vas a la empresa, básicamente actúas en derecho privado, pero ambos ordenamientos están muy interrelacionados. Por ejemplo, ahora estamos llevando la compraventa de unas bodegas en La Rioja, que es una transacción mercantil, pero también implica la venta de unos derechos de riego, y eso es legislación de aguas, que gestionan las administraciones. Y eso ocurre prácticamente en todos los sectores económicos que tienen ámbitos regulados. Por ello una operación que tiene una cierta dimensión, normalmente requiere diversos conocimientos, y por eso los despachos adquieren un cierto tamaño y áreas especializadas.

¿A qué perfil de clientes representan o asesoran?

Este es un despacho reducido, somos 33 personas, y atendemos tanto a empresas como a administraciones que nos piden criterio o asesoramiento y defensa sobre determinadas materias, y nuestro objetivo es darles un servicio solvente, eficaz, rápido. Analizamos mucha relación de empresas con las administraciones. Lo más habitual son las empresas que se relacionan con aspectos de lo público: que cotizan en bolsa; se someten a regulación o contratan intensivamente con el sector público; todo el mundo de I+D; subvenciones; los procesos contractuales con todo lo que conlleva de asesoramiento desde que se abren los procesos de licitación y cuando se complican, con reclamaciones, recursos, exclusiones, incidencias en la ejecución, modificaciones... Y todo lo que afecta al tratamiento de datos y a las relaciones con la Comisión Nacional de Mercados y Competencia y la Comisión Nacional del Mercado de Valores. Además, tenemos otro cliente muy típico que son los fondos de inversión, que invierten y desinvierten en sectores, algunos muy regulados, como el de la energía.

¿Era necesaria una nueva ley de contratación pública?

El derecho contractual español de sector público es absolutamente subordinado del derecho de la Unión Europea. La última reforma importante fue en 2011 y ahora había dos Directivas comunitarias pendientes de transponer. Y había cosas que se podían mejorar. Por ejemplo, la nueva Ley ha dejado claras algunas dudas sobre quién está afectado por la ley, y ha incluido a todo perceptor de ingresos públicos. Siempre se ha discutido por qué un partido político, que vive de subvenciones, no se sometía a los principios típicos de la contratación pública: concurrencia, publicidad y transparencia. Ahora estarán obligados a seguirlos, no al detalle, pero sí en sus líneas generales.

¿Qué otras mejoras tiene la nueva ley?

Es importante que la relación de



las empresas con las administraciones deje atrás el oficio, el sello de entrada y registro y pasemos a una administración electrónica. En materia de contratación, ello agilizará la presentación de ofertas, la relación de los órganos de contratación con los licitadores e incluso la publicidad, que trascenderá los boletines oficiales y perfeccionará mecanismos de comunicación bidireccional. La electrónica es crítica para el funcionamiento de las administraciones en el futuro.

¿Se agilizarán también los recursos?

La nueva ley ha introducido matices de interés sobre los recursos contractuales que reguló la reforma de 2010. Bruselas impuso que en España hubiera un sistema ágil, inmediato y eficaz para resolverlos. Antes, para reclamar contra una irregularidad, había que ir a un Tribunal contencioso administrativo, un sistema garantista pero saturado que tarda años en resolver. En 2010 se creó un sistema, que ahora se perfecciona, con unos órganos independientes que funcionan muy bien, con resoluciones bien construidas, dictadas en un plazo breve, y que además durante el recurso se suspende el proceso contractual hasta que se resuelve, por lo que no se generan situaciones de hecho inamovibles.

¿Cómo responde la ley a los contratos que se encarecen durante la ejecución?

La modificación contractual tiene sentido en obras grandes y complicadas, y la ley históricamente permite modificaciones de contrato de hasta un 20%, que además hay que justificar. Pero a veces se han utilizado modificaciones sucesivas irregulares, y la ley ahora permite que se puedan recurrir modificaciones contractuales cuando tenían que haberse articulado por la adjudicación de un nuevo contrato. Luego están los rescates, muchas veces derivados del uso de sistemas lícitos que mal utilizados producen efectos perversos. Creo que en España ha habido mucha irresponsabilidad en la gestión de dinero público. Esta reforma exige que toda la fase precontractual, que es la crítica, hasta la adjudicación, esté hecha con precisión, corrección, control económico y control técnico y permite mayor control de las modificaciones.

¿Se podrán seguir partiendo contratos para evitar la concurrencia?

Hay que tener en cuenta dos lecturas: si diseñas un contrato con objeto muy amplio y con un precio elevado, estás restringiendo el acceso al contrato a solo grandes empresas (por solvencia) y produciendo un efecto anticompetitivo, y si

permite fraccionarlo en porciones pequeñas, posibilita la participación de pymes. Esta ley persigue, porque es un objetivo estructural de la UE, favorecer la participación de pymes.

¿Lo han hecho mal las grandes empresas?

No necesariamente, pero hay que revisar los modelos de competencia en España. De hecho, la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia está haciendo un análisis e incoando numerosos expedientes porque entiende que las empresas se conciertan entre sí, y pactan entre ellas los precios y las condiciones que ofertan, predeterminando así a quién se van a adjudicar y repartiéndose el mercado. Es imprescindible construir un sistema de competencia entre empresas en relación con lo público que salvaguarde, ex ante, el buen funcionamiento del mercado. La reacción ulterior de los Tribunales ante irregularidades es necesaria, pero no suficiente.

Juan Miguel Aguilar Director general de Berger-Levrault en España

"La Ley de Contratos del Sector Público supone un paso más en la Transformación Digital de nuestras Administraciones"

Berger-Levrault en España (formada por las tecnológicas Absis, Aytos y Tecnogeo), es referente del mercado en software y servicios para la Administración Pública local. A nivel mundial, Berger-Levrault ofrece software, servicios, consultoría, formación e información de referencia legal a las AA.PP. y los sectores de la Sanidad y Educación. Con más de 50.500 clientes y más de 1500 empleados, está presente en Francia, Canadá, Bélgica, Marruecos y España.

¿Desde cuándo opera Berger-Levrault en España?

Berger-Levrault es una multinacional dedicada al software de gestión y servicios para las Administraciones Públicas, y los sectores de la Sanidad y la Educación. Llegó a España en 2015 con la adquisición de Aytos, referente en soluciones de gestión para entidades públicas locales, y ha continuado su expansión en nuestro país con la integración en 2017 de las empresas Absis y Tecnogeo. Más de 5.000 entidades públicas (ayuntamientos, diputaciones provinciales, cabildos insulares y otros organismos públicos) utilizan algún producto de Berger-Levrault España de forma directa o indirecta.

¿Qué aspectos han convertido a Berger-Levrault España en referente en software de gestión para la administración pública?

Nuestro liderazgo tiene su base en la gran experiencia de nuestro equipo de casi 300 profesionales y los más de 35 años ofreciendo soluciones a las AA.PP.

Nuestro trabajo diario se sustenta en cuatro pilares, que nos permiten innovar para que nuestros clientes continúen avanzando en la modernización de la Administración. En primer lugar, las sinergias entre las empresas que componen la compañía en España nos permiten ofrecer la más amplia gama de soluciones consolidadas al mercado. En segundo lugar, facilitamos su proceso de transformación digital: asesoramos y acompañamos a las Administraciones Locales en su proceso de transformación hacia una gestión digital íntegra: eliminación del papel físico, implantación de procedimientos electrónicos y relación digital con los ciudadanos y proveedores.

El tercer pilar es nuestra capacidad de ofrecer soluciones de información geográfica (GIS) para una extracción, análisis y optimización de datos que lleven a las AA.PP. un paso más allá. Y por último, contamos con una visión global que desciende a lo local: la experiencia de una consolidada multinacional innovadora con más de 400 años de historia, unida al gran conocimiento local de cada país, ofreciendo a los clientes cercanía, soluciones especializadas y adaptadas a la normativa local, y personal 100% implicado en responder a sus necesidades.

¿Qué valor diferencial ofrecen sus productos orientados a la administración pública en nuestro país?

Berger-Levrault se constituye en España por tres compañías –Aytos, Absis y Tecnogeo– que son referentes en el mercado. El punto diferenciador es nuestra capacidad de ofrecer a los clientes lo que necesiten: soluciones de gestión interna y de relación con el ciudadano. Actuamos como un socio facilitador de sus procesos de transformación digital, poniendo a su disposición soluciones de información geográfica con las que optimizar el uso de los datos y ayudar en su transición hacia una ciudad inteligente.

Nuestras soluciones son interoperables, y esto aporta un plus de efectividad y agilidad en el trabajo diario de las entidades locales.

Berger-Levrault ofrece una solución específica de Contratación Electrónica y una plataforma de Licitación para un soporte integral a la contratación pública

La reciente publicación de la Ley 9/2017, de Contratos del Sector Público, que entrará en vigor este año, crea nuevas necesidades. ¿Han diseñado alguna solución para este fin, en el marco del compliance?

Cuando hablamos de la ley de Contratos del Sector Público hablamos de lograr una Administración "cero papel", que permite aumentar la eficacia y el control y, por tanto, favorece la transparencia en la gestión de la entidad. Hablamos de la Transformación Digital de nuestras administraciones en una de sus áreas más importantes.

En Berger-Levrault ofrecemos una solución específica de Contratación Electrónica y una plataforma de Licitación (powered by Vortal) que dan soporte integral a la contratación pública, permitiendo a la entidad gestionar de modo 100% electrónico tanto los expedientes de contratación en to-

do su ciclo de vida como la fase de licitación, desde la publicación de los anuncios hasta la recepción de plicas, su evaluación automatizada y la subasta electrónica.

¿Qué objetivos persiguen con este software?

Estas soluciones son específicas para agilizar y hacer más eficaz y transparente las contrataciones y licitaciones públicas en nuestro país, atendiendo a la nueva normativa. Nuestros profesionales, además, realizan una completa labor de asesoramiento y formación para que los funcionarios obtengan el máximo partido de cada solución.

¿En qué ámbitos creen que pueden aportar más valor añadido a la administración pública española? ¿Cuáles son las principales asignaturas pendientes?

Uno de los principales retos de las Administraciones Públicas locales es su transformación digital, que viene impulsada por las leyes 39/2015 de Procedimiento Administrativo Común; 40/2015 de Régimen Jurídico del Sector Público; y 9/2017 de Contratos del Sector Público. Se trata de un proceso complejo, con importantes cambios organizativos y en el modo de trabajar, que requiere simplificar la gestión y soluciones que den soporte a todo el proceso. Uno de los aspectos esenciales en su transformación digital es la gestión del cambio, ya que los usuarios deben prepararse frente a los importantes cambios que supone la administración electrónica: desaparición del papel, firma electrónica, procedimientos electrónicos y relaciones digitales con los ciudadanos.

Otro factor de gran relevancia es abordar esta transformación como un proyecto, donde la planificación, consultoría, implementación y utilización de soluciones de gestión son un todo indivisible que permite el éxito posterior.

En Berger-Levrault España somos muy conscientes de la importancia de ambos aspectos y por eso abordamos los proyectos de transformación digital de modo global junto a nuestros clientes.

www.berger-levrault.com/es



Nueva Ley de Contratos del Sector Público: solo queda aplicarla

El próximo 9 de marzo entra en vigor la nueva Ley de Contratos del Sector Público. Supone un cambio de tal importancia en nuestro sistema de contratación pública que representa una nueva filosofía en la regulación contractual más allá incluso de lo que establece el derecho europeo, a pesar del retraso en su transposición a nuestro marco jurídico. La Ley, a pesar de sus defectos, abre una enorme oportunidad para cambiar, para transformar de manera profunda y decidida la contratación pública en España, de acuerdo a los principios de eficiencia, transparencia, sostenibilidad social y ambiental, integridad, lucha contra la corrupción, mejora de las condiciones de acceso y participación de los operadores económicos, principalmente de las pequeñas y medianas empresas, reducción de cargas administrativas y simplificación del procedi-

miento, uso de medios electrónicos, innovación y desarrollo. Si tenemos en cuenta que según datos de la OCDE la contratación pública representa entre el 13% y el 20% del PIB mundial, situándose en España alrededor del 18,5% del PIB nacional, y que la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia estima que la falta de competencia y la corrupción generan un sobrecoste equivalente al 4,5% del PIB, esto es, 48.000 millones de euros, no podemos dejar escapar esta oportunidad y, más allá de debatir cuestiones como cuándo es verdaderamente obligatorio el uso de medios electrónicos, debemos poner en marcha todos los mecanismos que permitirán cumplir sus objetivos.

Pablo Rodríguez
Director de Productos y Servicios de Berger-Levrault en España

Leire Lertxundi Especialista en Administración Pública y Derecho Administrativo de Sunión Calderón G^a Moreno Abogados

“La nueva Ley de Contratos del Sector Público pretende impulsar la participación de las pymes en la contratación”

La nueva Ley de Contratos del Sector Público entrará en vigor el próximo mes de marzo. Esta ley pretende que los procedimientos de contratación de la Administración Pública sean más transparentes. Las pymes serán las principales beneficiadas de este cambio legislativo.

¿Qué grandes novedades introduce la Ley de Contratos del Sector Público que entrará en vigor el próximo mes de marzo?

La nueva Ley de Contratos del Sector Público introduce grandes novedades tanto en relación con las entidades del sector público que han de aplicarla, como con relación a los operadores económicos.

Con relación a las entidades del sector público, destacaría las medidas para garantizar la transparencia con una nueva regulación del perfil del contratante, más exhaustiva que la anterior, así como el control sobre la contratación administrativa a través de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado, en cuyo seno se crea el Comité de Cooperación en materia de contratación, y la creación de la Oficina de Supervisión de la Contratación.

En cuanto a los operadores económicos, las novedades a destacar se dan especialmente con relación a las pequeñas y medianas empresas cuya participación en la contratación pública se pretende impulsar.

En referencia a las pequeñas y medianas empresas, ¿qué aspectos son los que más les afectan?

Sobre todo, destacaría la simplificación del procedimiento y la reducción de las cargas administrativas, con la ampliación del uso de la declaración responsable.

Por otro lado, para facilitar el acceso a la contratación a un mayor número de empresas, la ley da un giro de 180 grados para convertir en norma general el fraccionamiento en lotes del objeto de los contratos.

Y como medida novedosa, se incluye como criterio de solvencia el cumplimiento de los plazos establecidos por la normati-

va vigente sobre pagos a proveedores, con lo que se busca proteger a las pymes que, sin haber participado en la licitación, sean proveedores o subcontratistas de los adjudicatarios.

De las obligaciones establecidas por la Ley, ¿cuáles deben ser tenidas en cuenta especialmente por las pymes?

La Ley prevé un nuevo procedimiento abierto simplificado concebido para agilizar la tramitación garantizando la publicidad y transparencia que, por lo que se puede prever, será muy utilizado por las entidades del sector público. Este procedimiento supone que la pequeña y mediana empresa que quiera concurrir deba estar inscrita en el Registro de Oficial de Licitadores y Empresas Clasificadas.

Por otro lado, dado que la Ley hace una apuesta a favor de la contratación electrónica, establece la obligación de la presentación de las ofertas en formato electrónico, por lo que las empresas deberán estar formadas en el manejo de las plataformas de licitación electrónica.

Además de eso, la Ley, con el objetivo de implantar en los operadores económicos las políticas sociales, medioambientales y de innovación europeas, prevé la inclusión en los contratos de unas consideraciones a ese respecto, que podrán incluirse como criterios de adjudicación o como condiciones especiales de ejecución, y que las pymes deberán tener en cuenta en las proposiciones que vayan a presentar en las distintas licitaciones, ya que pueden ser decisivas a la hora de su contratación.

El procedimiento de adjudicación, ¿gozará ahora de mayor transparencia?

Uno de los objetivos que persigue la Ley es, precisamente,



lograr una mayor transparencia en los procedimientos de contratación. Entre las distintas medidas que se adoptan destacaría, por los efectos que tiene su incumplimiento, la exigencia de que el perfil de contratantes de todos los órganos de contratación esté alojado en la Plataforma de Contratos del Sector Público o en la equivalente de su Comunidad Autónoma, dado que la falta de publicación del anuncio de licitación en el perfil de contratante alojado en dicha plataforma, es causa de nulidad de pleno derecho de los contratos celebrados por los poderes adjudicadores.

¿Cuáles son las principales innovaciones que destacaría en los criterios de adjudicación? ¿Tendrán una mayor preponderancia los criterios en los que entren en juego cifras y porcentajes y no tanto los juicios de valor?

El cambio en cuanto a los criterios de adjudicación es notable, al disponer la Ley que la adjudicación de los contratos se realizará utilizando una pluralidad de criterios de adjudicación en base a la mejor relación calidad-precio, por lo que el precio deja de tener la preponderancia que tenía en la anterior ley, hasta el punto de que desaparece la mención a la

“Se busca proteger a las pymes que, sin haber participado en la licitación, sean proveedores o subcontratistas de los adjudicatarios”

“oferta económica más ventajosa”.

En este sentido, si en la anterior ley se disponía que cuando se utilizara un único criterio de adjudicación éste debía ser necesariamente el del precio más bajo, en la nueva ley se dispone que dicho criterio único debe estar relacionado con los costes, pudiendo ser el precio o un criterio basado en la rentabilidad, como el coste del ciclo de vida.

¿Destacaría alguna otra novedad en lo que al procedimiento se refiere?

Aunque son muchas las novedades y no tendríamos espacio suficiente en esta entrevista para poder abarcarlas, sí me parece importante destacar que, a partir de la entrada en vigor de esta ley, las organizaciones sindicales van a estar legitimadas para interponer el recurso espe-

cial en materia de contratación cuando entiendan que las decisiones o actuaciones recurribles pueden implicar que en el contrato se incumplan por el empresario las obligaciones sociales o laborales respecto de los trabajadores que participen en la realización de la prestación. Esto supone una gran incógnita, y habrá que esperar las actuaciones que a este respecto se formalicen por parte de los sindicatos.

Por último, ¿podemos decir que esta nueva ley aumentará la competencia y abrirá las puertas a las pymes? ¿Se prevendrá de forma efectiva la corrupción en este tipo de adjudicaciones?

Esos son los objetivos principales de la Ley, y se ha configurado para que dichos objetivos se cumplan, pero la práctica diaria en su aplicación demostrará si realmente resulta efectiva para ello.

Adaptación Normativa GDPR

Olivia Trilles CEO de AuraPortal y Presidente Asociación Partners Microsoft Europa

“Los empresarios conocen la GDPR, pero no saben cómo aplicarla en el entorno de trabajo”

Olivia Trilles, gracias a su doble rol como presidenta europea de la comunidad tecnológica de Microsoft y como CEO internacional de AuraPortal, se ha convertido en una referencia en la ejecución de GDPR, en cómo ‘aplicar’ la nueva regulación europea sobre protección de datos en el ‘día a día’ de la empresa española.



¿Qué solución ha creado AuraPortal para gestionar todos los procesos relacionados con la nueva ley de la GDPR, que entrará en vigor este año?

Antes de desarrollar nuestra solución, analizamos cuál era el nivel más crítico al que afecta la GDPR, viendo que era todo lo relativo a las actividades empresariales. Los otros tres niveles que abarca la regulación son el software (ERP, CRM...), la ciberseguridad y la comunicación entre empleados sin intervención de tecnología empresarial. En base a ello, hemos creado una solución tecnológica relativa a los procedimientos en la recep-

ción y procesamiento de los datos personales, haciendo que el eje de la regulación recaiga sobre AuraPortal y no sobre los empleados.

¿Cuáles son sus particularidades más destacables?

Lo más destacable es que tenemos una solución ya lista. Cualquier empresa que requiera nuestros servicios, podrá llevar a su entorno de trabajo un alto nivel de automatización de la normativa a través de una rápida implementación y todo ello unido a la posibilidad de disponer de un panel de control con informes personalizados.

¿Qué problemáticas solventa al respecto de las novedades de la GDPR? ¿Los procesos de protección de datos no están hoy suficientemente controlados?

Entre las principales problemáticas que solventamos está la renovación y solicitud de los consentimientos de datos personales, el EIPD (Evaluación de Impacto de Protección de Datos) y la notificación, en menos de 72 horas, a la AGPD (Agencia General de Protección de Datos) en caso de tener una brecha de seguridad.

Es evidente que hoy en día los procesos de protección de datos no

están suficientemente controlados. Diariamente me estoy reuniendo con importantes empresas europeas cuyos responsables se quedan asombrados por el enfoque único de nuestra solución, que podrá evitar sanciones que podrían llegar a 20 millones de Euros o hasta el 4% de la facturación anual, lo que sea superior.

¿Qué papel juega la tecnología en este marco?

Los empresarios conocen la GDPR, pero no saben cómo aplicarla en el entorno de trabajo. La tecnología es imprescindible en este

nuevo marco: es importante que las redes de comunicación y el acceso a las bases de datos sean seguros, pero sin la solución tecnológica de AuraPortal actuando como eje de las interacciones de los empleados con otros ámbitos empresariales, no se podrá llegar a cumplir correctamente con la GDPR.



Luis Redondo Responsable de Ciberseguridad y GDPR de MTP

GDPR, faltan 4 meses para su entrada en vigor, ¿tu empresa está preparada?

En MTP no solo están preparados, sino que ofrecen un servicio integral de evaluación, implantación y verificación de la GDPR a empresas de cualquier sector y de cualquier tamaño, aportando su experiencia en assessments y su red de alianzas con diversos fabricantes de software para ajustar la implantación del nuevo reglamento al entorno tecnológico y organizativo específico de cada empresa.

¿En qué aspectos clave la GDPR va más allá de la LOPD?

Cabe destacar el principio de responsabilidad proactiva. Es decir, analizar qué datos trata cada empresa, con qué finalidades y qué tipo de operaciones de tratamiento se realizan con dichos datos. Una vez obtenido este mapa de datos de carácter personal, hay que revisar si las medidas organizativas y técnicas son suficientes para cumplir los requisitos del reglamento. Sobre todo, se trata de un cambio cultural. No debemos olvidar que se publicará el nombre de las empresas que sufran una fuga de infor-

mación, tal y como ocurre actualmente con las empresas norteamericanas.

Implementar una nueva estrategia relacionada con la protección de datos es clave para no asumir riesgos...

Efectivamente. Tras una auditoría sobre el estado actual de cumplimiento del reglamento, debe llevarse a cabo un plan de acción, lo que implica abordar cambios organizativos y tecnológicos. Los fabricantes de software ya han comenzado a ofrecer soluciones para facilitar el cumplimiento. En este sentido, en

MTP hemos llegado a acuerdos con los desarrolladores de las herramientas mejor valoradas del mercado en cuanto a su simplicidad de implantación. Además, si el objetivo es poder dormir tranquilo, en MTP aconsejamos utilizar los servicios de un SOC (Security Operations Center), ya que desde este tipo de centros se proporciona una ciberseguridad unificada, con una monitorización 24x7 que incluye alertas tempranas.

¿Cuál es la propuesta de MTP?

Un servicio integral que ofrece evaluación, implantación y

verificación del reglamento. Este servicio lo estructuramos en tres fases fundamentales: fase de evaluación, que consiste en la valoración del nivel de madurez de la organización con respecto a la GDPR, así como en la elaboración de un plan de acción con las principales actividades y recomendaciones organizativas y tecnológicas; fase de implantación, que consiste en ejecutar el plan de acción para cumplir la GDPR; y fase de verificación, que consiste en revisar que la implantación puesta en operación cumple con todos los requisitos de la GDPR.

¿Qué valor diferencial aporta MTP?

La experiencia de nuestros consultores en proyectos relacionados con la LOPD y la GDPR garantiza que la evaluación de la organización y las acciones propuestas cubran todos los requisitos del nuevo reglamento europeo. Ade-



más, las organizaciones que trabajan con nosotros se benefician de las lecciones aprendidas por MTP en otros proyectos similares. Más concretamente, hemos diseñado una checklist muy completa de los controles que se deberían tener implantados.





GuíadePrensa.com

Especialistas en gestión de monográficos en prensa.

Campañas publicitarias personalizadas

Luis Ibaceta Director general de Ars Privilegium

"Prevenir, conocer, planificar y anticiparse es la clave"

El amplio universo de las patentes y marcas es el marco de un sinfín de problemáticas en las empresas que, en muchos casos, ven cómo sus desarrollos, sus diseños, sus marcas y las especificidades de sus productos se convierten en elementos de los que otros se aprovechan indebidamente para lograr beneficios ilícitos. Preguntamos sobre ello al responsable de uno de los despachos de referencia en este tema en nuestro país.

¿La reglamentación protege suficientemente la Propiedad Industrial en España?

Todo es mejorable, pero en términos de leyes España está en la línea de nuestro entorno. Lo que no va tan en consonancia es la demora en los procesos judiciales en nuestro país, algo que perjudica enormemente a quienes se ven afectados por un problema, por ejemplo, de usurpación de marca o de patente. En todos los casos juzgables di-

chas demoras son indeseables, pero en este tema son especialmente perjudiciales para el buen orden económico del país.

¿Cómo hay que actuar en esos casos?

Lo primero es no esperar a verse perjudicado. Para ello, el interesado en un registro que proteja su creación debe entender que es fundamental planificar una estrategia que permita anticiparse al perjuicio,

contando con el asesoramiento previo, de confianza y permanente de un Agente de la Propiedad Industrial experto (preferentemente miembro del Colegio de Agentes de Propiedad Industrial, COAPI). Y tener en cuenta que esto no es únicamente cuestión de grandes marcas y compañías multinacionales, porque la enorme mayoría de los casos no son los que trascienden mediáticamente. Muchos pequeños fabricantes, compañías modestas y mediana empresa se ven envueltos en estos casos.

Entonces, ¿anticiparse es la clave?

La clave es prevenir, conocer, planificar y anticiparse. La prueba está en que nuestros clientes antiguos no tienen grandes problemas relacionados con sus patentes y marcas; y, en el caso de que surjan, ya tenemos dispuestas las soluciones. La mayor parte de los problemas que nos plantean nuevos clientes provienen de una mala o pobre planificación o ejecución de la pro-

tección de sus intereses, por falta de un buen agente. Es común que el problema radique en un planteamiento pobre, mal enfocado, no ajustado a normas o insuficientemente expuesto de la marca o la patente. Y lo peor es que estos fallos a veces son tan graves que la situación ya no tiene remedio.

¿Qué aportan ustedes para evitar estas problemáticas?

Conocimiento, experiencia y compromiso. Colaboración y comunicación permanente con el cliente y con sus equipos de trabajo relacionados con la Propiedad Industrial. En resumen, profesionalidad en la planificación de una estrategia profunda en relación a sus patentes y marcas y soluciones rápidas y eficaces ante eventuales problemas. Pero el interesado en un registro es el primero que debe estar concienciado de la importancia de proteger bien su patente o su marca. Por eso nuestro mensaje es que juntos podemos estructurar, gestio-



"El interesado en un registro debe entender que es fundamental ayuda profesional previa para planificar una estrategia que permita anticiparse al perjuicio"

nar, mantener, economizar y mejorar el tratamiento de sus intereses en Propiedad Industrial.



www.arsprivilegium.com

Alberto Fernández Socio fundador de Servitalent

"El mercado de alquiler de directivos crece tres dígitos anualmente"

Servitalent es una empresa especializada en la búsqueda de directivos, tanto para su incorporación en posiciones de estructura como en la modalidad de interim management. Hablamos con uno de sus socios fundadores, Alberto Fernández, para conocer qué servicios ofrece la firma a sus clientes.

¿Cuándo nació Servitalent?

Servitalent nació en el año 2014 como resultado de la colaboración de tres directivos muy implicados con el desarrollo en España del concepto del interim management a través de Interim España, la Asociación de Interim Management de España. Cuando hay un sueño y objetivos comunes es sencillo poner en marcha negocios.

¿Qué servicios ofrecen actualmente?

Trabajamos en cuatro grandes líneas de actividad. La primera de ellas es la selección de directivos para ocupar puestos de estructura en las empresas. La segunda es el interim management en sí o, como nos

gusta llamarlo para que los clientes lo entiendan, el alquiler de directivos por parte de la propiedad de las empresas o consejos de administración para solventar situaciones coyunturales que requieren un expertise directivo muy concreto. En tercer lugar encontramos los servicios de acompañamiento y recolocación de directivos para aquellos profesionales y empresas que necesitan reubicar a profesionales en el mercado laboral, mientras que la última pata de nuestra oferta consiste en diseñar e implantar soluciones tecnológicas que mejoren la productividad en los procesos internos de gestión de personas, fundamentalmente el reclutamiento. Para ello contamos con una



Equipo directivo de Servitalent

alianza tecnológica con la firma norteamericana Caspio.

¿A qué perfil de cliente se dirige Servitalent?

Nuestro mercado objetivo es fundamentalmente la pyme, de entre 5 y 30 millones de facturación, por ser el colectivo que más necesidades tiene de capital directivo para afrontar nuevos retos y mejorar su posición competitiva. Aunque también trabajamos para grandes corporaciones que confían en nuestra capacidad para atraer talento directivo.

¿Cómo definiría la filosofía de la empresa?

Creo que lo que mejor nos define es la capacidad que hemos conseguido de atraer a los mejores para ofrecer a los mejores con la máxima garantía de calidad, rigurosidad y confidencialidad. Estos es lo que nos piden y valoran nuestros clientes.

¿Cómo se consigue en un mercado donde la lucha por el talento es cada vez más dura?

Invirtiendo de manera decidida por el posicionamiento de nuestra

marca, trabajando día a día en la excelencia de todos nuestros procesos de búsqueda y evaluación de directivos y, lo más importante, entendiendo el negocio de nuestros clientes para darles absoluta confianza con nuestras propuestas. Sirva como ejemplo que actualmente somos la única empresa en España que certifica con una entidad externa los directivos de alquiler que proponemos a nuestros clientes. Nuestro partner para ello es la certificadora alemana TÜV Rheinland.

¿Entiende el empresario español las ventajas del interim management?

Cada vez más. De hecho, el sector –y nosotros con él– está creciendo en España a niveles de tres dígitos al año. Tanto es así que incluso las grandes multinacionales de recursos humanos han creado un departamento dedicado específicamente al alquiler de directivos. Pensemos que el 98% del tejido empresarial español son PYMES y quieren competir en sus respectivos nichos de mercado con las grandes compañías y de manera global. Sin duda, sólo podrán hacerlo si cuentan con los mejores, pero mediante relaciones profesionales flexibles adecuadas a sus estructuras, a su ciclo vital y a sus capacidades financieras. Ésta es la esencia del alquiler.

www.servitalent.com

Della Pietra, Cuffia & Asoc

"Dentro de 10 años muy pocas cosas serán como las vemos hoy"

Consultora Boutique con más de 20 años de experiencia, Della Pietra, Cuffia & Asoc. inició su actividad en Argentina y desde hace 3 años sus socios fundadores se instalaron en Palma de Mallorca. Se concentran básicamente en Planeamiento Estratégico, Marketing, Gestión Comercial y Desarrollo de Nuevos Negocios. En esta entrevista hablamos con Daniel Cuffia Álvarez, uno de sus dos socios fundadores.

¿Por qué se presentan como una Consultora Boutique?

Básicamente porque somos nosotros quienes atendemos al cliente de principio a fin. Lo acompañamos de forma permanente en sus decisiones hasta lograr el objetivo para el cual nos contrató. Tratamos de iniciar y terminar nuestro trabajo en un tiempo corto para no transformarnos en un coste más de la empresa. Atendemos pocos clientes a la vez. Todo ello nos define como Boutique.

Ustedes comenzaron hace más de 20 años en Argentina, ¿qué motivos les llevaron a instalarse en España?

En realidad, la decisión de radicarnos en España obedeció a la idea de modificar nuestro estilo y calidad de vi-

da. Eso trajo implícito la implantación de nuestra actividad, como continuidad laboral.

¿Qué les diferencia de otros actores del sector, cuál es su rasgo distintivo como profesionales?

Siempre pensamos que las consultoras solo ayudan al cliente a identificar el problema, pero nunca a solucionarlo. Nuestra idea de trabajo no es decirle "dónde está el gato" sino "qué hay que hacer con el gato" y llevarlo a cabo.

Nosotros, además de consultores, somos propietarios de varias empresas en distintos sectores y, por lo tanto, podemos exhibirle a nuestro cliente nuestra propia experiencia como empresarios.

Para que lo podamos entender rápidamente, ¿cuáles son sus especialidades?

Definimos nuestra tarea en 3 palabras "CRISIS, CONFLICTO Y CRECIMIENTO" dentro de la empresa. Esto supone que vemos la parte legal por un tema accionario o la evaluación del desempeño de un sector de la plantilla por falta de resultados, o las acciones necesarias para crecer y expandirse tanto local como internacionalmente.

¿Como está compuesta Della Pietra Cuffia & Asoc?

Patricia Della Pietra y Daniel Cuffia Álvarez somos los socios fundadores, además socios en la vida. Patricia es abogada con 2 postgrados y orientada

al Asesoramiento Jurídico de la Empresa. Yo, Daniel Cuffia Álvarez, con una Carrera en Licenciatura de Empresas, he trabajado muchos años como ejecutivo de Citicorp-Diners Club y otras compañías, además atendí al Servicio Comercial de la Embajada de USA en Argentina en la organización de Misiones Comerciales. Martín Porcel, en Buenos Aires, abogado y ex funcionario del Gobierno de USA y Carlos Bartolomé, en Rosario, importante experto en Marketing y Comunicación. Ambos tienen sus propias consultoras, pero atendemos proyectos en conjunto cuando las condiciones lo merecen.

¿Tienen algún caso importante de su gestión que puedan exhibir?

Casualmente tenemos una experiencia propia, A los Bifes Importadora SL (www.alosbifes.es), que importa carne de Argentina y la vende en forma mayorista al canal HORECA. Ahí hemos desarrollado una tienda online, que funciona con todos los servicios outsourcing. Entrega entrecot de lomo alto en toda España y es un desafío enorme, un modelo muy exitoso de e-



commerce de mono producto fresco y congelado. Modelo que aún está en fase de desarrollo en España.

¿Qué otras actividades propias desarrollan?

Tenemos un hotel, una agencia de viajes, una fábrica de acumuladores para autos, una inmobiliaria que administra los edificios que construimos.

¿Qué plantilla tiene vuestra estructura?

Mas allá del personal afectado a cada negocio, en lo que se refiere a nuestra estructura de dirección, únicamente Patricia y yo solos administramos todo. Con mucha tecnología, mucho sistema y mucho aprovechamiento y uso del tiempo de dirección.

¿Una reflexión para terminar?

Vienen grandes tiempos de cambios en las conductas de compra y consumo, quien no los vea y no se prepare desaparecerá. Dentro de 10 años muy pocas cosas serán como las vemos hoy.



www.dellapietracuffia.com

Fluidra Accelera Convertimos proyectos de innovación en negocios

Fluidra Accelera nace de la decisión de la dirección general del Grupo Fluidra de incrementar la búsqueda de innovación, conectando con el talento de emprendedores que tratan ideas y tecnologías que puedan tener relación con el mundo del agua. Un complemento a la importante tarea de investigación interna que esta multinacional tiene ya implementada.

Fluidra Accelera ofrece a la Start-Up inversión directa en el capital, planteamiento económico-financiero de un modelo de negocio. También incluye la preparación de un plan económico para presentar a la comunidad de inversión, la disponibilidad de un espacio de trabajo en oficinas, acompañamiento en la ronda de inversión, en la búsqueda y gestión de ayudas públicas, mentores comerciales tras la ronda de inversión, etc. "Buscamos complementar al emprendedor, quien normalmente llega sobrado de ilusión, de tecnología y de empuje, y al que nosotros facilitamos aspectos legales, industriales, económicos, de gestión y de relación con las áreas que le son más extrañas", afirman desde su dirección.

Fluidra Accelera dispone de su propia red de mentores que pone a disposición de la Start-Up

UN SECTOR ATRACTIVO PARA EMPRENDEDORES

El agua es un bien escaso que plantea retos crecientes y cada vez más importantes. "La mejor fuente de inspiración para los emprendedores son las experiencias personales, por eso es fácil que hayan tenido u observado problemas relacionados en el mundo del agua. Eso hace que el sector sea especialmente atractivo para emprendedores. La seguridad de las personas, las nuevas aplica-

ciones que envuelven el wellness, la eficiencia energética y el uso sostenible del agua son algunas áreas en las que existen más oportunidades de negocio".

La sequía actual y las tendencias climáticas hacen necesario que el uso del agua sea con agua tratada. Cualquier otro modelo –aseguran fuentes de la empresa– no es sostenible ni posible. "Como grupo industrial del agua creemos más en pequeñas soluciones distribuidas y en una conciencia personal de sostenibilidad, antes que en grandes soluciones de ingeniería y de ámbito público".

El sector genera un interés alto por parte de la comunidad inversora, que ve en él una buena oportunidad de negocio. El reto es pues combinar esa sensibilidad con un modelo de negocio coherente con las ventanas que abre el mercado y su demanda

El agua es un bien escaso que plantea retos crecientes y cada vez más importantes

www.fluidraaccelera.com

Sr. Rafael Arroyo Director general adjunto de Prosol

"El gran reto de las empresas es afrontar el cambio tecnológico sosteniendo su negocio tradicional"

Los últimos 36 meses han sido claves en la historia de la empresa Prosol y en el sector IT en general. Tras más de dos décadas de experiencia en el sector de las Tecnologías de la Información, Prosol es el aliado de las empresas que requieren soluciones para hacer coexistir las tecnologías del pasado con las del presente y el futuro.

¿Qué cambió en 2017? ¿De qué forma fue significativo el pasado año para la compañía?

En los últimos 18-36 meses el sector IT se ha acelerado una barbaridad. Viendo estos cambios en el sector, desde la Dirección de Prosol se decidió dar un impulso a la empresa en base a nuestra capacidad de innovación y creatividad. En este contexto, 2017 fue un año clave para nosotros no sólo en cuanto a innovación en productos y servicios, sino también en la creación y puesta en marcha de nuevas formas de trabajar. 2017 fue el año en el que Prosol reafirmó su apuesta decidida por su equipo humano para que, no sólo sean partícipes de esta transformación, sino para que sean actores fundamentales de este cambio estando plenamente capacitados y motivados.

Somos un integrador de tecnologías disponibles en el mercado, por lo que nuestra diferenciación no reside en la tecnología en sí misma, que puede estar al alcance también de otras empresas, sino en lo que las personas que trabajan con estas tecnologías son capaces de hacer.

¿Cuáles son las nuevas tendencias que han motivado esta transformación reciente en el sector?

En los últimos años hemos asistido a un totum revolutum motivado por innovaciones en todas las capas que conforman los servicios IT, esta etapa podríamos calificarla de "mucho ruido y pocas nueces" en términos del mercado español. Terminología que antes estaba solo en boca de consultores y gurús como el Big Data, las aplicaciones "cloud native" o la nube misma, devopps, "machine learning", etc. están permeando ahora a empresas de todos los ámbitos y sectores. Por este motivo, ahora nos encontramos ante la problemática de cómo llevar estos mensajes "marketinianos" a la práctica.

"No hay que imponer nuevos modelos de negocio basados únicamente en la tecnología. La clave está en implementar las tecnologías adecuadas a cada estrategia empresarial"

Hay nuevas tecnologías disponibles, pero debemos tener en cuenta que todas ellas no son de aplicación general. Es decir, tenemos que proveer de distintas soluciones al mercado, adaptándolas a cada necesidad. Prosol trabaja en buscar las fórmulas más adecuadas para aunar y hacer coexistir las tecnologías que ya tenemos con las que acaban de llegar.

No parece fácil hacer que coexistan ambas informáticas...

No, no es sencillo. Debemos realizar un análisis previo de las tecnologías de nueva generación para encontrar su entorno de aplicación óptimo; y atendiendo a las prioridades de cada empresa, encontrar la forma de integrarlas dentro de su infraestructura IT y dar los primeros pasos para convertirlas en una realidad valiosa. Aquí es donde nosotros nos encontramos, en el momento de auxiliar a empresas de todo tipo y condición para conseguir que la incorporación de estas nuevas tecnologías se convierta en una realidad que aporta valor y ayuda a alcanzar los objetivos empresariales.

¿Cómo consiguen dar con las soluciones más adecuadas para cada empresa?

En primer lugar, es fundamental conocer el estado de madurez de la empresa en cuestión. Deben existir unos objetivos de negocio, una es-



trategia IT clara y alineada con los objetivos del negocio; a partir de este punto, la empresa debe contar con el apoyo decidido de la dirección, los procesos, y las capacidades para incorporar con éxito estas nuevas tecnologías.

En segundo lugar, identificamos la naturaleza de las prioridades. En este sentido, si la incorporación de estas nuevas tecnologías dará respuesta a una nueva iniciativa del negocio, el cliente será más permeable a nuevas tecnologías; frente a una iniciativa tradicional enfocada a la simple reducción de costes. En función de la naturaleza, el planteamiento tecnológico suele ser uno u otro. En cualquiera de los casos, lo que es común a todos los proyectos es la necesidad de optimizar las infraestructuras IT dado el elevado nivel de inversión requerido. Desde Prosol tratamos de que la tecnología deje de ser vista como un mal necesario, y pase a ser percibida como un elemento diferenciador para la empresa.

¿El modo de consumir las nuevas tecnologías ha cambiado también en las empresas?

Desde luego que sí. Antes los clientes reclamaban soluciones "llave en mano" en las que realizábamos el diseño y el despliegue para que posteriormente el cliente explotase la tecnología. Ahora estamos en la era de la "consumerización" en la que la tecnología es más democrática, puede ser utilizada por todos. Esto, siendo aceptable

para los consumidores de a pie, en el mundo empresarial provoca una serie de complejidades e interacciones que deben ser atendidas para garantizar cuestiones como la seguridad y ubicuidad de los datos; la estabilidad y rendimiento en el servicio; el acceso multidispositivo, etc. Cuestiones que necesitan ser resueltas con eficacia.

¿Perciben que las empresas en España tienen un grado de madurez tecnológico aceptable?

Hay mucha variedad. Existen empresas que realizan una apuesta firme por la tecnología, otras que consideran aún la informática exclusivamente como un coste, y también nos encontramos con entornos mixtos, por lo que hablar de un grado de madurez generalizado es muy complejo. Lo que sí existe es una escucha activa a los grandes mensajes marketinianos que comentábamos antes, pero que son, en muchos casos, difícilmente aplicables.

Yo compararía la situación actual con la época de la burbuja 'punto.com' en la que se produjeron avances sustanciales en las empresas gracias a la tecnología, pero que no significó (como se pensaba) que todo lo anterior quedase obsoleto y relegado a empresas del tipo "brick & mortar". Ahora ocurre lo mismo: existe una excitación ruidosa que trae un número inabordable de novedades a las organizaciones, pero que no tiene por qué imponer nuevos modelos de negocio basados

únicamente en la tecnología. No creo que llegemos a eso. Este pico de intensidad nos conducirá, sin duda, a una temporada de despliegue sosegado de tecnologías que mejoren las actividades de las empresas. Una meseta de realidad.

Ante este escenario de cambio constante, ¿de qué forma pueden ayudar a las empresas desde Prosol?

Nuestro objetivo es ayudar a nuestros clientes a que las dos informáticas (la pasada y la presente) coexistan. Tendemos puentes entre ambas informáticas para que las organizaciones sean capaces de hacer uso, de manera racional, de las nuevas tecnologías. Por tanto, disponemos de herramientas (fundamentalmente software) que funcionan en ambos mundos, y permiten a nuestros clientes afrontar el reto de la coexistencia sin necesidad de ampliar sus equipos de trabajo.

El gran reto de las empresas es afrontar el cambio que implica el nuevo entorno tecnológico sosteniendo, al mismo tiempo, su negocio tradicional. Para ello, es fundamental formar a los profesionales y disponer de perfiles multidisciplinares, que actualmente no existen o son escasísimos en el mercado.



Jesús Mínguez CEO de Cyberline Technologies

"El 33% de los ataques a pymes proceden de troyanos y el 25% de spyware"

Cyberline Technologies ha vivido una trayectoria de constante crecimiento, hasta haberse convertido en una empresa referente en suministro de software, equipamiento y material especializado. En 2018 esperan aumentar un 78% su volumen de ventas y tendrán presencia en ocho nuevos países. Hablamos con Jesús Mínguez, CEO de la empresa, sobre cómo mejorar la imagen de una marca en internet y sobre ciberseguridad.

¿Cómo podemos mejorar la visibilidad de nuestra marca en Internet?

Actualmente, internet es la herramienta de marketing más importante para cualquier empresa, ya que todos buscamos cubrir nuestras necesidades buscando información en los motores de búsquedas y redes sociales más populares. Esto, junto con la evolución tecnológica de los dispositivos móviles, hace que el cliente potencial sea más propenso a realizar sus compras en internet.

Por estos motivos es importante, no sólo tener presencia en internet, sino preocuparnos por cómo, cuándo y dónde pueden establecer contacto nuestros clientes. Para mejorar la visibilidad de nuestra marca, como punto de partida, hay que saber dónde estamos y a dónde queremos llegar. Hay un sinnúmero de pasos que podríamos seguir, pero todo depende de tu producto y su naturaleza.

A grandes rasgos, ¿cuáles serían sus recomendaciones?

En líneas generales, recomendamos: realizar un estudio previo antes de iniciar cualquier inversión en herramientas publicitarias como Google Adwords, Facebook Ads, entre otras. En el caso de Facebook, crea una página de tu negocio, no un perfil personal como tienen muchos usuarios, ya que los perfiles están limitados para uso profesional; no copies contenido y si quieres ganar visibilidad, tienes que publicar contenidos relacionados con tu marca.

"Es importante, no sólo tener presencia en internet, sino preocuparnos por cómo, cuándo y dónde pueden establecer contacto nuestros clientes"

Cyberline Technologies fue reconocida en 2017 como mejor empresa española en el desarrollo de aplicaciones cloud

Por otro lado, hay que generar actividad de forma continua en los canales que pueda estar viendo "tu cubo de peces", y tus publicaciones online tienen que ser únicas, ya que Google localiza el contenido duplicado y puede penalizarte. Además, recomendamos el uso de blogs en tu web y publicar videos e imágenes para tener mayor alcance; actualiza con frecuencia y aprovéchate del TimeLine, el nuevo algoritmo de frecuencia que Facebook ha implantado; sigue a empresas vinculadas a tu sector y, de forma offline, aprovecha el networking asistiendo a eventos y compartiendo ideas y proyectos.

¿Qué se considera éxito en Internet?

El éxito en Internet es estar dentro de las tres primeras posiciones que Google arroja al hacer una búsqueda, de esta forma, nos aseguramos ser visibles para nuestros clientes. Todo esto dentro de una estructura orgánica, sin necesidad de estar constantemente invirtiendo en campañas de SEM de publicidad. Estudios han demostrado que el 85% de los usuarios no pasan la segunda página de búsqueda.

¿Qué servicios están ofreciendo a las empresas desde Cyberline Technologies?

Basándonos en las necesidades y requerimientos de nuestros clientes durante todos estos años, hemos aprendido y perfeccionado una estructura de servicios que nos permite dar una solución integral a empresas, tanto a nivel nacional como internacional, concentrada en

tres áreas: en primer lugar, el diseño y la programación de páginas web, aplicaciones móviles, intranets, CRM y desarrollo de software a medida. En segundo lugar, damos servicio en marketing online en cuanto a posicionamiento SEO, campañas de marketing SEM y gestión de redes sociales. Y, como tercera área, suministramos material y servicios profesionales IT (contratos de mantenimientos, implantación de infraestructura cloud, etc.).

Por otro lado, un tema que preocupa cada vez más es la ciberseguridad...

Así es; la ciberseguridad debe proteger nuestros movimientos en la red. Del mismo modo que en nuestra vida cotidiana cerramos la puerta con llave, o guardamos nuestra cartera fuera de la vista de desconocidos, debemos aceptar que es necesario dotarse de medidas de ciberseguridad para salvaguardar todo lo que tenemos en internet. El 33% de los ataques a pymes proceden de troyanos y el 25% de spyware. Además, la incidencia de las infecciones por virus es altísima.

Todas las soluciones integrales que Cyberline ofrece son susceptibles a la "ciberseguridad" o "seguridad informática", por el simple hecho de que internet forma parte de ellas. El cliente puede tener la confianza de que cada proyecto desplegado contempla una protección de todos sus datos, su propiedad intelectual y que cumple con la reglamentación vigente.

En esta dirección, hemos apostado por STORMSHIELD, fabricante francés de seguridad perimetral y del dato, con quien llevaremos a cabo un evento ti-



"El éxito en Internet es estar dentro de las tres primeras posiciones que Google arroja al hacer una búsqueda".

titulado "Ciberseguridad: ¿está mi empresa preparada para la R.G.P.D?", el próximo 6 de marzo en el reconocido restaurante capitalino RAMSES en la Puerta de Alcalá.

En 2017 recibieron el Premio Data Center Market, ¿Qué ha significado este reconocimiento para la empresa?

Este galardón nos fue otorgado por el desarrollo e implantación cloud de una aplicación para el "control de recargas de vehículos eléctricos" para Fenie Energía, comercializadora eléctrica líder en el mercado espa-

ñol. Representa un reconocimiento a nuestra trayectoria, que nos ha convertido en referentes en este sector.

Por último, ¿qué nuevos proyectos tienen en mente para este 2018 que acaba de empezar?

2018 se presenta como un reto de crecimiento para Cyberline. Estimamos un crecimiento de un 38% de nuestra plantilla, un aumento del 78% en nuestro volumen de ventas y presencia en 8 nuevos países, gracias a nuestra red de alianzas y colaboraciones.

