

espera del contagio de la recuperación alemana. Si a esto le añadimos precios de las materias primas en alza constante, impacto del coste de la energía cada vez mayor, mano de obra cara con una productividad cada vez menos competitiva a nivel internacional y ahora, además, una situación geopolítica preocupante en el norte de África, es evidente que el cóctel de bienvenida del nuevo año es de un cierto sabor amargo.

Serán imprescindibles grandes dosis de habilidad de las empresas en la gestión y en la contención de costes, junto con la optimización de los procesos productivos. Necesitamos dinamismo y flexibilidad para responder en un entorno cambiante e imprevisible y capacidad de innovación y de proactividad.

La recuperación es un concepto que "ni está, ni se le espera", pero que si somos capaces de poner los cimientos sólidos, a través de la puesta en marcha de las políticas económicas, laborales y fiscales anunciadas, sin duda nos pondría en cabecera de pista de despegue para próximos periodos.

## TELECOMUNICACIONES



**J. Francisco Olascoaga,**  
presidente de Entel

En Entel siempre hemos considerado que un sector ya maduro como el de las TIC, algún día tendría sus propias crisis, además le afectarían las de otros sectores y, por supuesto, las crisis generales de la Economía. Una muestra fue la crisis de los noventa, y las sufridas por el sector a principios de este siglo, una vez superado el efecto 2000 y la implantación del euro que supusieron en su día un fuerte impulso.

Este año, algunos analistas estiman que puede comenzar una recuperación basada, en estimaciones que señalan que los presupuestos en Tecnología de la Información crecerán alrededor de un 4% de media en las empresas y organismos. Un dato muy lejano de las cifras de inversión registrada en 2008. Dato de todas maneras positivo, si tenemos en cuenta las caídas tan significativas de los presupuestos en 2010. Parece que los responsables de las TIC en las empresas comienzan a comprender, y a defender en sus organizaciones, que una inversión oportuna significa un beneficio tangible en un futuro próximo.

En este contexto Entel apuesta por una nueva etapa de desarrollo basada en: un incremento moderado de las operaciones en nuestro mercado tradicional, en el crecimiento externo y la internacionalización. Las oportunidades que presenta el sector en España, han hecho que en Entel estemos acometiendo un proceso en una doble dirección. La integración en el grupo Entel de DCL y VisualMente con respecto al crecimiento externo y el inicio de nuestras actividades en Brasil y Colombia continuarán impulsando nuestra oferta de servicios y nuestra competitividad.



**Ingemar Naeve,**  
consejero delegado  
de Ericsson España

Europa en general y España en particular afrontan el reto de superar la crisis actual. La solución a esta crisis exige mejorar nuestra productividad y competitividad en un mercado global y sin fronteras. Esto sólo es posible con cambios de gran amplitud.

Implementar las reformas y medidas necesarias para superar la crisis cuanto antes exige "sentido de Estado", tanto por parte de los partidos políticos, como de los sindicatos, patronal, empresas y sociedad civil para iniciar entre todos un proceso abierto, bien explicado y pactado, que reestablezca la confianza en nuestro país. De nosotros depende hacerlo antes o después.

Estoy convencido de que una parte de la solución tiene que basarse en una utilización inteligente de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en todos los sectores de nuestra sociedad y en Ericsson estamos preparados para ello.



**Roberto López**  
consejero delegado  
de Hisdesat

En el contexto de crisis generalizada en el que nos encontramos, el sector de la alta tecnología, en el que se desenvuelve Hisdesat, ofrece buenas oportunidades empresariales mediante el desarrollo de nuevos negocios con un alto potencial de crecimiento. Nuestra compañía, es un buen ejemplo de una empresa joven que llevando tan solo seis años ofreciendo servicios de manera efectiva, ha sabido diversificar sus líneas de actividad y su posicionamiento en el mercado internacional consiguiendo importantes logros en todos sus indicadores económicos.

Hisdesat es también un claro exponente de cómo un buen modelo de colaboración Público Privada (PPP) permite el acceso a tecnologías y mercados hasta ahora poco desarrollados por no decir casi inexistentes en nuestro país.

Los nuevos sistemas de satélites de usos comercial en los campos de las comunicaciones seguras, de la observación de la Tierra y recientemente en el de la seguridad del tráfico marítimo, -tenemos en órbita en la actualidad Spainsat y XTAR EUR y muy pronto PAZ, Ingenio e Hisnorsat, además de la constelación de micro satélites del proyecto exactEARTH-, representan una magnífica oportunidad para todas aquellas organizaciones gubernamentales

que precisan de servicios de alta tecnología, rápidos, seguros y flexibles. Nuestra presencia en sociedades o proyectos en países como EE.UU., Noruega o Canadá constituyen una base sólida para el crecimiento y aportan nuestro granito de arena en la recuperación de la senda del crecimiento de nuestro país basada en la internalización y capacitación tecnológica.



**Ángel Fernández,**  
director general de  
Hitachi Data Systems

Desde Hitachi Data Systems, empresa líder en innovación tecnológica, miramos con buenos ojos hacia 2011 y nos hemos marcado como objetivo seguir creciendo junto a nuestros clientes y nuestras innovadoras, sólidas y fiables soluciones. Los resultados de Hitachi hasta el momento reflejan que nuestros clientes están satisfechos, y que nuestras soluciones y productos son capaces de resolver sus necesidades, y más aún en el actual entorno socio económico.

Desde Hitachi Data Systems somos conscientes de que los próximos años van a suponer constantes retos para la industria de las TI. El momento que viven las empresas refleja una clara tendencia: "Los datos mueven al mundo, y la información es la nueva moneda", y de este modo, Hitachi Data Systems está preparado para el Inicio de la Transformación.

Nuestro compromiso es continuar desarrollando soluciones e iniciativas orientadas a ayudar a las organizaciones a transformar sus centros de datos en centros de información dinámicos. Para ello, tanto la virtualización como el cloud marcarán la tendencia fundamental para aportar muchas ventajas a empresas e instituciones. El ahorro de costes se ha convertido en un punto clave, pero siempre que se consiga: mejorar la eficacia y capacidad de los sistemas reduciendo los costes, sin olvidar que también está cambiando el tipo de datos que se almacenan.



**Regino Moranchel,**  
vicepresidente  
ejecutivo y consejero  
delegado de Indra

Indra prevé para 2011 un entorno para sus negocios de dificultades y complejidad similares a los de 2010, si bien con signos de recuperación a lo largo del ejercicio, que podrían

ponerse de manifiesto en el mercado español a finales del mismo. En este contexto la compañía hizo públicos a finales de enero objetivos de crecimiento en ventas y contratación para el año 2011 manteniendo unos niveles de rentabilidad elevados y por encima de la media del sector.

Las distintas acciones llevadas a cabo en los anteriores ejercicios nos están permitiendo desarrollar nuevos vectores de crecimiento tanto en mercados geográficos como en clientes globales y en segmentos de demanda de elevado potencial, que abren al mismo tiempo atractivas perspectivas de futuro a medio plazo, manteniendo así Indra su perfil de empresa de crecimiento y rentabilidad elevada.

A pesar de los retos que a corto plazo todavía tiene que afrontar la economía española, desde la perspectiva de Indra estamos convencidos de que las tecnologías digitales van a ser uno de los pilares claves para situar a nuestro país en una nueva senda de crecimiento sostenible. Para ello continuará siendo esencial impulsar la innovación tecnológica y la internacionalización de nuestras empresas.

Las mejoras de la eficiencia energética y del aprovechamiento inteligente de los recursos hídricos y medioambientales, el desarrollo de infraestructuras inteligentes en numerosos sectores (electricidad, agua, transporte, ciudades inteligentes, sanidad, etc) representan oportunidades de crecimiento sostenible y de creación de empleos de alto valor añadido para la economía española. Las administraciones públicas también tienen la oportunidad de innovar mejorando la atención al ciudadano y proyectando una imagen cada vez más moderna y eficiente. En todos estos ámbitos podemos, más bien debemos, introducir tecnología que mejore la productividad total de los factores y que contribuya a evolucionar el modelo productivo de nuestro país.



**Jean Marc Vignolles,**  
consejero delegado  
de Orange España

El objetivo de Orange España para el año 2011 es recuperar el crecimiento de nuestros ingresos y continuar con la mejora de la rentabilidad de nuestro negocio. Desde un punto de vista comercial, esperamos seguir mejorando nuestra cuota de mercado tanto en nuestro negocio fijo como móvil, con la expectativa de obtener un buen crecimiento en nuestra base de clientes en nuestros dos negocios.

Seguiremos siendo muy activos en el lanzamiento de nuevos productos y servicios que contribuyan al ahorro de nuestros clientes, tanto en el segmento residencial como empresarial. Además insistiremos en nuestro objetivo de popularizar al máximo el acceso a internet en movilidad con el lanzamiento de nuevas tarifas aprovechando los nuevos terminales inteligentes smartphones y tablets.

Por otra parte, continuaremos desarrollando el proyecto de modernización de nuestra red que supo-

ne una inversión global de 500 millones de euros y que nos permitirá dar respuesta eficaz a los nuevos usos de la telefonía móvil.



**Yago Arbeloa,**  
CEO de Sync.es y  
presidente de la AIEI

Dentro de no demasiados años, los niños y niñas estudiarán en su asignatura de Historia eso que estamos viviendo en la actualidad, la revolución tecnológica. La introducción de la tecnología e Internet en el tejido empresarial y en nuestras vidas ha cambiado el paradigma mundial. El aumento de la flexibilidad, alcance y economía de costes cambian día a día los modelos de negocio y a las empresas, obligándolas, para no quedarse fuera del mercado, a implantar las innovaciones tecnológicas que se producen casi sin tiempo para digerirlas. Por ello, en Sync.es somos conscientes de la importancia que para nuestras empresas tiene contar con un partner tecnológico potente que pueda responder a todas las demandas a las que nos obliga un mundo globalizado y conectado. En Sync.es llevamos casi una década ofreciendo soluciones de hosting para todo tipo de necesidades y situándonos como una de las principales empresas del sector. Además, hemos ido aumentando los servicios que ofrecemos para que nuestros clientes pudieran contar con un único proveedor de Internet, facilitando la gestión del canal y consiguiendo un ahorro de costes considerable. Así, solventamos desde el desarrollo de aplicaciones hasta el marketing digital, pasando por el seguimiento y gestión de la imagen de la empresa en redes sociales, el llamado Social Media. Internet es fundamental como sustento de un tejido empresarial de valor añadido y, por ello, debemos defender principios tan importantes como la neutralidad de la red. Y así lo hacemos desde la Asociación de Inversores y Emprendedores de Internet, AIEI, de la que soy socio fundador. Internet constituye los cimientos sobre los que edificaremos nuestro futuro, no puede ni debe ponerse en duda.



**Guillermo Ansaldo,**  
presidente de  
Telefónica

El dinamismo de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) tiene y tendrá un papel relevante en la recuperación económica que se vislumbra este año.