



O.J.D.: No hay datos
E.G.M.: No hay datos
Tarifa: 8580 €
Área: 2488 cm2 - 220%

TIC



Luis Miguel Gilpérez,
presidente de
Telefónica España

Somos optimistas y vemos indicios claros de reactivación en 2013 en lo que se refiere a las telecomunicaciones. El mercado está activo, es dinámico y crece día a día. Es cierto que hay una competencia intensa que repercute en los ingresos, pero está fuera de duda que las comunicaciones forman parte, y cada vez más, de la vida de la gente. Están en nuestro ocio, en nuestro trabajo, en nuestro día a día, y los prestadores de estos servicios tenemos oportunidades importantes que debemos aprovechar.

En 2012 Telefónica España ha afrontado una profunda transformación y ha cambiado cosas que parecían intocables, unos cambios que han redundado, además, en construir un mercado más sano, más estable y que crece como no lo hacía desde hace tiempo en aspectos claves, como los datos móviles o la banda ancha fija.

El mundo digital está lleno de oportunidades, y Telefónica ha demostrado históricamente que es pionera en saber captarlas.

Por dar algunos datos relevantes que ayuden a entender mejor esta recuperación del sector, los expertos aseguran que 2013 terminará con 1.700 millones de usuarios en todo el mundo accediendo a Internet a través de dispositivos móviles; y España es líder en Europa en penetración de teléfonos inteligentes, los llamados 'smartphones', que llegan ya al 63,2% de los usuarios de móvil, y que las pasadas Navidades representaron el 80% de las ventas de terminales.

Telefónica continúa invirtiendo, confiando y creando empleo en España, más de 5.000 personas en el último año entre empleo directo e indirecto, para tener la mejor red integrada, el mejor catálogo de servicios y la mejor atención y calidad, como corresponde a un líder.



José Francisco Olascoaga,
presidente de Entelgy

2013 se presenta como un año de los que dejan huella, uno de esos tan cargados de hechos relevantes que hacen que el tiempo vuele. Sin embargo, no por ello las

dificultades que de forma incontrolable salen al paso se hacen más llevaderas, sino que se convierten en arduas pruebas para las que tenemos que estar preparados y ser ágiles. Y de las que podemos aprender.

En Entelgy apostamos por el optimismo y el aprovechamiento del capital humano, porque la solución está en las personas. Siempre hemos apostado por ellas y nos ha ido bien; mantenemos una línea empresarial ascendente. Si además insuflamos imaginación a los procesos empresariales logramos diferenciarnos de la competencia y tendremos algo diferente que ofrecer.

Felices por cumplir 10 años, en Entelgy vamos a seguir creyendo en la tecnología y las personas. Apostaremos una vez más por la imaginación y aprovecharemos todas las oportunidades que ofrece el universo de las TIC para sumar fuerzas.

Hay quien espera inquieto a que la crisis se convierta en un mal recuerdo, otros pensamos que puede ser una universidad de la que aprender y estimular el progreso.



Juan Garcés de Marcilla, presidente, director general de Thales Alenia Space España

Hace un año en este mismo medio señalaba la necesidad de que la Administración Española invirtiera en el sector espacial como valor de futuro y mercado exportador. Hoy, tras conocer los compromisos suscritos en noviembre por el Gobierno en la Conferencia Ministerial de la Agencia Espacial Europea (ESA), constatamos que las inversiones a través de la participación en programas europeos han sido drásticamente reducidas hasta representar sólo el 1,4% del total suscrito por los países europeos, muy lejos del 8% que le correspondía a España por PIB, relegándonos al nivel de países como Rumania o Luxemburgo.

Esta situación, lejos de anticipar el final del túnel, coloca al pujante sector espacial español—hasta ahora uno de los pocos en sortear la crisis e incluso crecer en los últimos años—ante un muy complicado escenario. Estos recortes van a lastimar los recursos en I+D+i disponibles para empresas exportadoras como Thales Alenia Space España, alejándonos de la capacidad tecnológica necesaria para poder competir en los mercados de exportación, y ponen en riesgo el futuro del sector espacial y el de sus más de 3000 profesionales.

No es razonable que un país que pugna por superar la crisis con un modelo diferente margine actividades de I+D+i, fundamento de nuestras opciones de futuro. Desde Thales Alenia Space España mantendremos en el 2013 nuestra apuesta por el mercado de exportación como generador de negocio, y nos reiteramos en el mensaje a nuestra Administración: ¡INVERTIR EN ESPACIO ES INVERTIR EN FUTURO!



Alberto Parrondo, presidente de Thales España

Hace un año en estas mismas páginas afirmaba que el desarrollo del negocio internacional sería, de nuevo, clave en 2012, y que dicho desarrollo debía ser sostenible a largo plazo, no fruto de la coyuntura actual de mercado interno. Para ello, apostaba por la investigación, la innovación, y el desarrollo de tecnología y de conocimiento como un aspecto fundamental para cualquier empresa en el ámbito de los negocios hoy.

El año que acabamos de comenzar debe continuar por este camino. Al igual que en 2012, este año estará repleto de retos para todos. Las oportunidades de crecimiento o de mantenimiento de nuestra capacidad industrial en España vendrán, sobre todo, del exterior, y con ello nuestra competencia para generar riqueza y empleo. Aunque nuestro sector de actividad es el segundo con mayor repercusión positiva en la tasa anual del Índice de Cifra de Negocio de la Industria, debemos continuar creciendo en exportación, apoyándonos en la tecnología, en continuas mejoras de nuestra competitividad, y en el desarrollo de proyectos basados en la cofinanciación.

Ver el final del túnel es importante, sin embargo lo más interesante es ser conscientes de que la salida nos va a situar ante un entorno distinto y para el que tenemos que estar preparados, y eso supone no solo gestionar la escasez del presente sino invertir en nuestras capacidades para pilotar el futuro. Tenemos que salir bien equipados con capacidades y mentalidad adecuadas a un entorno más cambiante y por ello más impredecible.

Para Thales España, 2013 será un año para redoblar nuestra apuesta por los mercados en los que estamos consolidándonos como un referente mundial, caso de la industria ferroviaria en Turquía, Norte de África o Sudamérica, donde esperamos materializar y cerrar importantes acuerdos, y seguir ampliando nuestra presencia en más sectores y más países. Un año más en donde la exportación será nuestra principal baza, y más si está vinculada a la alta tecnología. Desde Thales consideramos que es una de las claves para hacer reflotar nuestra economía y cambiar nuestro modelo productivo.

En el ámbito del mercado interno, 2013 será otro ejercicio delicado, tal y como reflejan los datos de inversión pública, de los Presupuestos Generales del Estado. En este sentido, esperamos que pueda ser el año en el que se puedan abordar nuevos proyectos e inversiones que permitan llevar a cabo nuevas inversiones con nuevos modelos de colaboración y de financiación público-privada que garanticen un mejor equilibrio de los riesgos financieros asumidos por las partes, si queremos que sean una alternativa viable como lo es en otros países.



José María Castillejo, presidente de Zinkia

Un año más nos enfrentamos a la incertidumbre de si en 2013, por fin, se producirá un cambio de rumbo. Soy de naturaleza optimista, y creo que, a pesar de las circunstancias, tenemos que enfrentarnos al futuro del convencimiento de que vamos a salir de esta situación. No sé si el brote será pleno o tímido, pero lo que está claro es que exige de un esfuerzo común.

Para Zinkia y, en general, para el sector de la producción de contenidos y explotación de marcas, las perspectivas son necesariamente positivas. Internet está constituyendo un auténtico revulsivo para el mercado. Hay algunos elementos que juegan a nuestro favor. Entre ellos, la consolidación de las redes sociales y otras plataformas online como nuevos canales de audiencia masiva; o el avance imparable de los 'smartphones' y las múltiples posibilidades que ofrecen, sin límites espaciales ni temporales. Si a esto añadimos el cambio que ya se ha producido en el consumidor, cada vez más abierto a novedosos formatos digitales, se configura un escenario que podemos calificar como halagüeño.

Precisamente, Zinkia está dando pasos de gigante en este sentido. Pocoyó, nuestro principal abanderado presente en más de 150 países, ha dejado de ser un fenómeno televisivo, para triunfar en el mundo on line, superando los 1.500 millones de visualizaciones en Youtube o el millón de seguidores en Facebook. Un fenómeno imparable que estamos seguros que continuará en los próximos meses, y que se verá impulsado por una coyuntura económica más favorable.



Jacinto Cavestany, vicepresidente para Latinoamérica de BT Global Services

Felicidades a El Nuevo Lunes. Treinta y dos años informando en momentos buenos y menos buenos son un ejemplo de profesionalidad sostenible.

A pesar de los negativos augurios que el Fondo Monetario Internacional (FMI) ha realizado muy recientemente para las economías españolas y europea de cara a 2013, con una contracción del 1,3% para nuestro país y apenas un incremen-

to del 0,2% para la Eurozona, el organismo cree atisbar la luz al final del túnel para la economía global para la que augura un crecimiento de en torno al 3,5%. Una evolución aún exigua y decepcionante para muchos que exige medidas políticas tanto en Europa como en Estados Unidos.

Después de varios años de severos ajustes dirigidos a contener el déficit público, queremos pensar que tras un primer semestre quizá más difícil, creemos que podemos llegar a la segunda mitad del año con unos indicadores económicos algo más positivos, gracias, entre otras cosas a la progresiva mejora de las exportaciones. El consumo privado seguirá, debido a la elevada tasa de paro, cauteloso también en los meses finales de este año, para, si empieza a fluir el crédito tras la reestructuración bancaria, iniciar un camino ascendente ya en 2014.

En lo que respecta a nuestro sector, el de las telecomunicaciones, decir que en los últimos años, se ha visto lastrado por la caída de precios y la disminución de inversiones, lo que se ha reflejado en el negocio. Confiamos plenamente que, de cara al año que acabamos de comenzar, sea posible remontar los datos de los últimos años. Ello significará que la economía en general también irá a mejor porque estamos convencidos de que estamos en un sector en que es parte de la solución que la economía necesita. Como motor de innovación para ser más eficientes y productivos, y como impulsor y facilitador de la expansión internacional de nuestras empresas, la tecnología es un medio fundamental para remontar la crisis. En referencia concreta al mercado español, esperamos que no se reproduzca la caída del 3% que, en cuanto a ingresos, sufrió el segmento de los servicios de telecomunicaciones, donde se haya integrado BT, a lo largo del último cuatrienio. El sector de las telecomunicaciones supone un 3,5% del PIB, una aportación que, aun siendo importante, tiene que aumentar para aumentar nuestra competitividad y generar nuevos puestos de trabajo tanto en número como en calidad.

En relación con el empleo, la situación se percibe muy similar. Todo apunta a que, como en años previos, podría caer en el entorno del 1%, según datos de Ametic, aunque desde BT confiamos en que se rompa la tendencia y crezca o que, al menos, se mantenga plano.



Jean Marc Vignolles, consejero delegado de Orange España

Los últimos informes de diversos organismos internacionales señalan que 2013 podría ser el año en el que España toque fondo para crecer en 2014, aunque otras entidades se muestran menos optimistas y prolongan la problemática situación actual hasta el año que viene. En esta evolución tendrá una importancia decisiva el comportamiento de la economía global, en especial del resto de Europa y EEUU, y ahí se atisban ciertos indicios esperanzadores.

En Orange preferimos aferrarnos a estos destellos de esperanza para reafirmar nuestra apuesta por España, desde el optimismo y también desde el compromiso inversor. Así, durante el año 2012, la compañía continuó llevando a cabo la inversión de 500 millones de euros en la modernización de su red móvil y de 100 millones de euros en el proyecto de tiendas propias y franquicias, integró en la compañía el centro de atención al cliente de Oviedo con más de 800 trabajadores y realizó, más recientemente, la compra de Simyo, con la idea de hacer crecer esa marca.

Estas son sólo unas muestras de lo que en Orange pensamos que hay que hacer para contribuir a superar la crisis actual: invertir e innovar para activar la economía y crear empleo, al mismo tiempo que favorecemos el ahorro de familias y empresas con el lanzamiento de nuevos productos y servicios.

Es nuestra estrategia y nos está dando excelentes resultados, tal como demuestran nuestros resultados comerciales y financieros correspondientes a 2012. Por ello, durante este año continuaremos con los proyectos ya emprendidos, entre los que también se encuentran los 300 millones de euros de inversión anunciados para el despliegue de una red de fibra hasta el hogar con el objetivo de llegar a 1,5 millones de hogares durante los próximos 4 años. Además, dinamizaremos el mercado con nuevos lanzamientos para reafirmar nuestro liderazgo comercial.

Orange ha ido durante los últimos años reforzando su posición en España con un continuo compromiso inversor y de creación de empleo. Nuestra intención es seguir apostando por España y seguir invirtiendo y creando empleo, pero para continuar por esta línea, creemos que va a ser necesario abordar un profundo cambio en la situación institucional y regulatoria de este sector.



José Cerdán, CEO de Acens

Siempre he creído que más allá de los factores socioeconómicos lo que verdaderamente determina el éxito o el fracaso de un proyecto empresarial es la pasión. Pasión por hacer algo nuevo, pasión por innovar y probar nuevas cosas... Al fin y al cabo, como decía Scott—el gran explorador—, "la única diferencia entre el éxito y el fracaso es el haberlo intentado".

La pasión por innovar debe impulsar a las empresas a reinventarse para lanzar nuevos productos, servicios y tecnologías que ayuden a sus clientes a ser más competitivos y eficaces, bien porque ahorran gastos, bien porque reducen sus tiempos de producción y disponibilidad.

Son esa pasión y visión las que, en el caso de acens, nos han ayudado a seguir consolidando nuestra oferta de soluciones en la nube y a despertar el interés de numerosas compañías y 'start-ups' de Silicon Valley que vienen a conocernos. Y, sin duda alguna, es la pasión por innovar la que debe mover el espíritu emprendedor de las empre-

SUPLEMENTO ESPECIAL 32 ANIVERSARIO Encuesta

sas. Edison, también lo veía así, al asegurar que descubrió 1.000 formas de cómo no hay que hacer una bombilla. Y gracias a él y sus bombillas, es más fácil ver la luz al final del túnel.



José Antonio López Muñoz, consejero delegado de Ericsson Iberia

Para la industria de las Telecomunicaciones y la Informática (TIC) 2013 será un año de grandes retos pero también grandes oportunidades. Nuestra industria se encuentra en un proceso de transformación y los que sepan adaptarse mejor serán los primeros en ver ese final del túnel.

El mayor reto al que nos enfrentamos es la necesidad de acelerar la transición hacia una economía basada en el conocimiento que, impulsada por la innovación, nos permita mejorar sustancialmente nuestra competitividad. Y por tanto, contribuir decisivamente en la capacidad de crecimiento, generación de empleo, desarrollo y atracción de los mejores talentos y bienestar social.

Frente a este reto, las TIC tienen un papel determinante que desempeñar y las redes de telecomunicaciones son el sistema nervioso de esta sociedad en red que innova y progresa.

Ericsson afronta este reto en 2013 con el compromiso de reforzar su liderazgo tecnológico global y en España. A modo de ejemplo, nuestro centro de Málaga, especializado en la investigación, desarrollo e innovación de software, soluciones y metodologías de optimización de redes, duplicará su capacidad con la incorporación de 130 nuevos talentos a lo largo del presente año.

En el campo de las oportunidades, estamos frente a una gran expansión de los 'smartphones' y 'tablets'. Esta combinación de banda ancha, movilidad y servicios en 'cloud' están transformando la forma en que los usuarios, tanto particulares como empresariales, utilizan las TIC, lo que nos hace estar cada día más cerca de esa visión que tenemos en Ericsson de la nueva Sociedad Conectada. A ello contribuye también el apoyo institucional y los acuerdos sobre la Agenda Digital Europea y Española que ratifican esta visión.

En España esto se ve claramente. Contamos con la penetración de 'smartphones' más extensa de Europa, el 43% de las personas que se conectan a Internet lo hacen a través del móvil, cada día se descargan millones de aplicaciones y ampliamos nuestra capacidad de control del entorno y ampliamos nuestras interacciones en tiempo real.

Esta transformación se convierte en unos de los ejes fundamentales para conseguir la tan anhelada recuperación económica de nuestro país y la vuelta a la senda del crecimiento y recuperación de empleo.

Las comunicaciones móviles en España tienen una relevancia muy especial como factor tractor de la innovación y el crecimiento. En el

transcurso de este año viviremos en España el lanzamiento de Tecnologías Móviles Ultrarrápidas, como el LTE, el desarrollo del mercado M2M, la adaptación masiva nuevas plataformas que permitan la descarga del vídeo, la transformación de los procesos y sistemas para adaptarlos a este nuevo entorno y la transferencia de actividades que tradicionalmente realizaban internamente los operadores de telecomunicaciones. Todo esto representa nuevas oportunidades para este año 2013.

Todos -empresas, instituciones públicas y reguladores- tenemos que buscar el equilibrio entre las medidas de contención y saneamiento de balances con estímulos para seguir en la vanguardia de estas nuevas tecnologías claves para la recuperación.

En Ericsson creemos que no se debe perder de vista la importancia de la innovación, la investigación y el desarrollo y la creación de un entorno que retenga y atraiga empleo y que cree un ecosistema propicio para el crecimiento sostenible del país.



Alberto Mazagatos, consejero delegado de Unitronics

Todo apunta a que 2013 será de nuevo un año difícil para la economía en general aunque esperamos que, hacia la mitad, empecemos a ver esos brotes verdes de los que tanto se habla, en forma de un repunte de la inversión y un aumento de la confianza. En el sector de las telecomunicaciones, en concreto, hemos sufrido la crisis de la Administración Pública, la caída de ventas de los diferentes sectores comerciales y la fuga de capitales por la extrema falta de liquidez en el mercado. Todo ello redundará en la reducción de los presupuestos para TI, el conservadurismo de los sistemas existentes o directamente la quiebra y potencial desaparición de empresas.

Pero desde Unitronics afrontamos el futuro con optimismo, con energía y con una elevada dosis de creativi-

dad. Las organizaciones han de adaptarse al cambio para ser más rentables, más seguras, más ecológicas y más rápidas ante los nuevos escenarios, y nosotros estamos ahí para ayudarles a hacerlo, maximizando la eficiencia de su gestión y explotación. En nuestro terreno, el de las comunicaciones, queremos ser un apoyo para que el CIO pueda obtener un mayor valor de toda su infraestructura TI y, en definitiva, utilizarlas para focalizarse en la estrategia.



Ángel Fernández, director general de Hitachi Data Systems Iberia

Con 2012 hemos despedido un año complicado en el sector de las Tecnologías de la Información. Un año marcado por la reducción de los presupuestos y el freno en las inversiones en nuevas infraestructuras tecnológicas, como si de una "Economía de Guerra" se tratara. Con el objetivo de fijar sus gastos y no tener que hacer frente a pagos inesperados, muchas empresas han optado por modelos como el Outsourcing o la externalización, en aquellos casos en los que las TI no tengan un gran impacto en el rendimiento del negocio.

Pero las nuevas tecnologías son necesarias y su aplicación imprescindible. Si queremos renovar nuestros sistemas de almacenamiento, manteniendo CAPEX y reduciendo OPEX, solo hay una alternativa: el pago por uso. Con esta modalidad, podemos obtener importantes ahorros en energía (+25% en almacenamiento), y si estamos en Housing, también importantes ahorros por el espacio ocupado.

Las organizaciones son conscientes del gasto que implica mantener equipos antiguos: mayor consumo, disipación, espacio y todo ello no exento de riesgos. Pero sobre todo la pregunta es: después de 2 años de no inversión, incluso mantenimiento del OPEX, ¿que tenemos?, unos equipos 2 años más viejos y menos productividad.

Si queremos obtener un incremento en la productividad y mejorar el rendimiento de los negocios, en esta economía de guerra en la que nos encontramos, ya hay una solución.



Emma Fernández, directora general de Indra

Las previsiones de negocio en

los mercados relevantes presentan indicios de recuperación gradual dentro de la economía global, con asimetrías entre las regiones emergentes y desarrolladas. Respecto a España, se vislumbran algunas señales positivas tanto en el ámbito del sector exterior, como en las cuentas públicas, balances bancarios y competitividad empresarial derivadas, en gran medida, de las reformas emprendidas el pasado año y cuyos resultados deberíamos empezar a ver en los próximos meses.

Nuestra convicción desde Indra, como multinacional de consultoría y tecnología nº1 en España y una de las principales de Europa y Latinoamérica, es que la salida de la crisis sólo es posible incorporando nuevas soluciones tecnológicas, que permitan un crecimiento con mayor productividad y un alto valor añadido. Asimismo, sigue siendo imprescindible apoyar al máximo la exportación y la internacionalización de las empresas españolas, ya que en estos momentos son el factor clave para la recuperación, el crecimiento y la generación de empleo de nuestra economía.

TRABAJO TEMPORAL



Santiago Soler, secretario general del Grupo Adecco

El sector dedicado al empleo, es muy dependiente del ciclo económico y en función de cómo evolucione este, el mercado se comporta de una u otra manera y por desgracia, son muchas las incertidumbres que giran en torno a la evolución de la economía y por tanto del empleo.

Hay previsiones a nivel macroeconómico sobre estimaciones de evolución del PIB y del paro, pero en qué medida eso va a afectar a nuestra industria es todavía pronto para saberlo. Lo que sí es verdad es que en un mercado como el español, con récord en cifras de desempleo, de desempleo juvenil y de temporalidad mal gestionada, el papel que el sector privado y profesional del empleo debería tener es muy superior al que desempeña en la actualidad, todo lo contrario a lo que sucede en Europa, donde cuanto más penetración de la iniciativa privada hay, menos desempleo existe y más control y calidad sobre la contratación tienen.

Se están tomando muchas e importantes reformas, en el ámbito económico y financiero, en el laboral, en el de la administración, en el presupuestario, etc. y aún entendiendo que los efectos no se producen de un día para otro, lo cierto es que día a día el tiempo sigue pasando y los resultados siguen sin llegar. Lo que se ha hecho está generalmente bien planteado, pero no nos podemos parar, no nos podemos conformar, hay que seguir con los cambios y las reformas, es imprescindible.

España es un gran país, con muchas, muchísimas fortalezas que con las medidas adecuadas tiene un enorme potencial que no nos podemos permitir desaprovechar. Cuantas más facilidades tengan las empresas, cuanto antes vuelva a fluir el crédito, más puestos de trabajo se crearán. Cuanto más flexible sea el mercado de trabajo más opciones tendremos de competir, cuanto más invirtamos en formación mejor podremos afrontar el futuro, y por todo ello, pensando en el desempleo, en las personas y en nuestras empresas, deberíamos seguir insistiendo y profundizar todo lo que sea necesario en nuevas políticas de empleo, de contratación, de flexibilidad, de formación, de colaboración donde desde el sector privado y profesional del empleo tenemos mucho que aportar y contribuir en lo que debería ser la prioridad nacional, la lucha contra el desempleo. Hay que hacer más y más rápido. No es fácil, pero es imprescindible.



Javier Ayuso, director general de Uniqe

Reinventarse para crecer. Más que de previsiones, hablemos de formas de crecimiento. Ciertamente las empresas actuamos como termómetros: percibimos la realidad en nuestra actividad diaria. Ciertamente también que conocemos las variables macroeconómicas, entre ellas, como positivas, las exportaciones que España está realizando o la estabilización en la destrucción del empleo privado... Pero en estas líneas, más que hablar de previsiones, desearía poder hablar de hechos, de realidades que nos permitan adaptarnos al entorno y, desde este nuevo punto de partida, seguir creciendo.

En Uniqe iniciamos un proceso de cambio en 2010 y ya hemos visto los frutos. Además de convertirnos en una empresa de gestión de Recursos Humanos, en vez de una empresa de trabajo temporal, hemos creado nuevos servicios para la contratación online de trabajadores y oficinas móviles que abaratan costes. Hemos diversificado y lanzado productos que nos han permitido mejorar márgenes de rentabilidad y frenar la caída en nuestra facturación. A pesar de las circunstancias, y siendo una empresa que gestiona empleo (recordando que en 2012 se han perdido 700.000 puestos de trabajo), hemos mantenido nuestra facturación, lo cual ya es un logro en un sector que en algunos casos ha sufrido caídas de hasta el 15%.

Es aún necesario lograr una mayor flexibilidad en el mercado laboral, incrementar la competitividad y reformar el sistema financiero. Todo ello para que el crédito vuelva a fluir y las empresas puedan invertir y crecer. Pero a estos ingredientes hay que añadir el toque final, el que realmente nos permitirá ver nuestra particular luz al final de cada uno de los túneles: reinventarse y adaptarse. Nada volverá a ser como antes.



aniversario