

La importancia de contar con buenos partners

AVANSIS INTEGRACIÓN CUENTA CON SOCIOS DE LA TALLA DE SUN, EMC, HP O NORTEL

Los grandes fabricantes de la industria TI necesitan a menudo intermediarios que les sirvan de guía para que una implantación culmine con éxito. Para las grandes marcas es importante rodearse de empresas dinámicas, abiertas a prestar todo tipo de servicios llegando al cliente por sí mismas. eWEEK se ha puesto en contacto con Avansis con el objetivo de dar a conocer cuál es la actividad y proyección de este tipo de empresas.

Avansis es una compañía de capital 100 por 100 español y once años de vida, en los que se ha codeado con los más grandes de la tecnología para llegar a acuerdos que le permitan prestar mejores servicios de integración a todo tipo de empresas.

Esta compañía nació en 1994 y divide su actividad en tres ejes principales: Tratamiento de la

Información; Acceso y Comunicaciones, donde realizan proyectos de infraestructura, seguridad y gestión de Red con Nortel, Cisco y Enterasys. El tercer campo de TI y el último en que ha comenzado a trabajar Avansis es el de Gestión de Negocio (BI, ERP, CRM), en el que han depositado su confianza Oracle, Cognos y SAP, que acaba de firmar un contrato para la

de sus empleados, un elemento que les permite ofrecer servicios de outsourcing de RR.HH para grandes cuentas, como ocurre en los casos de Sun, Indra y EMC, "lo cual supone un importante aval para nosotros, pues si estas corporaciones confían en nosotros, es un aval de cara a ofrecer nuestros servicios a otras empresas", explica a esta revista el responsable de Marketing de la compañía, Fernando de la Borbolla.

"Nuestros acuerdos con algunas de estas compañías van más allá de tener a alguno de nuestros trabajadores certificado en uno de sus productos... Existen alianzas férreas con ellos", apunta De la Borbolla, que valora de forma muy positiva los últimos resultados de su compañía, que ha crecido un 100 por 100 durante los últimos tres años, alcanzando una facturación de 10 millones al término del ejercicio 2005.

Avansis maneja un amplio espectro de clientes, pues integra también soluciones para empresas medianas o pequeñas en función de las necesidades de cada una, aunque "en muchas ocasiones cuesta más concienciar a un cliente de la necesidad de apostar por las TI que de la propia implantación en sí", reconoce el director de Marketing.

No existen en el panorama español muchas firmas de integración que se asemejen al perfil de Avansis que, para hacerse con algunos contratos, ha de competir cara a cara con gigantes de la consultoría de la talla de Capgemini, pero "nosotros somos más flexibles al ser una empresa más pequeña, ágil y con costes fijos, ofreciendo niveles de calidad como los grandes, ese es nuestro diferencial", concluye. e

Nace el Club BPM bajo el paraguas del II Congreso Nacional BPMS

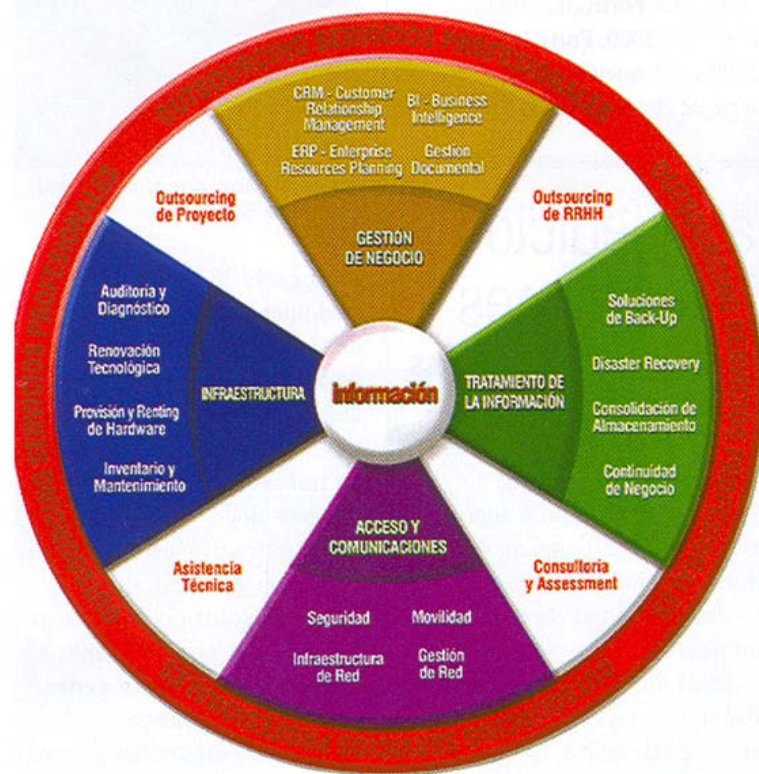
Cada vez más, la mayor parte de las empresas mira en la misma dirección: conseguir agilizar sus procesos de producción al mismo tiempo que reducir costes e incrementar sus beneficios. Los métodos para lograrlo son de los más variados pero todavía son pocas las compañías que en España consiguen estos objetivos a través de una estrategia de Business Process Management o, lo que es lo mismo, de la gestión de sus procesos de negocio.

Convencidos de que el BPM es la mejor forma de dinamizar una empresa, Renato de Laurentiis y Pedro Robledo han creado el Club BPM, una iniciativa que nace con una clara prioridad: impulsar en los países de habla hispana esta tecnología a través de la formación y la difusión en seminarios, desayunos de trabajo o congresos.

El Club tendrá un estreno inmejorable, ya que, los próximos 14 y 15 de febrero se celebrará en el Centro de Convenciones Príncipe Felipe del Hotel Auditorium de Madrid, el Congreso Nacional BPMS.

En anterior edición, celebrada el pasado año, el evento logró congregarse a un total de 200 asistentes lo que hace que para esta ocasión los organizadores esperen una afluencia de público aún mayor. La temática será cien por cien BPM, cubriéndose las áreas de modelización, automatización, integración y monitorización.

El Congreso será solo el punto de partida para el Club BPM al que todavía le queda un largo camino por recorrer. e



Información, donde trabaja con partners como Sun, HP o EMC en el ámbito de almacenamiento, backup, continuidad de negocio y recuperación de desas-

tos, difusión en implantación de la solución SAP Business One, centrada en pymes.

Uno de los principales activos de esta compañía es la formación