

e-net

"Tras las licitaciones en la UE, en 2018 iremos al mercado multilateral"

Andoni Hidalgo, gerente de GAIA Trade Factory, la asociación creada en 2005 por Entelgy-Ibai, Gfi Norte, Ibermática, Dominion Digital y Odei, cinco empresas vascas que emplean a más de 6.000 profesionales y facturan conjuntamente en torno a 250 millones de euros.

> TEC. DE LA INFORMACIÓN

■ GAIA Trade Factory (GTF), se crea, tal y como recuerda su gerente, Andoni Hidalgo, con el objetivo de fomentar la presencia internacional de sus asociados a través de la participación en licitaciones ante los organismos de la Unión Europea -instituciones y agencias descentralizadas-. GTF se ha adjudicado ya dos contratos pero tiene la certeza de que llegarán próximos en breve. "Estamos a la espera de respuesta de varias propuestas que hemos presentado conjuntamente con socios internacionales que cuentan con una consolidada presencia en Bruselas".

¿El consorcio tiene el volumen adecuado y suficiente para competir en licitaciones europeas?

El volumen es sin duda adecuado, si bien desde la perspectiva europea cuenta mucho no sólo lo 'grande' que seas sino el valor añadido que aportes respecto a la competencia. Hay ciertas licitaciones para las cuales se exige un volumen mínimo de actividad, y en ese aspecto el 'sumar fuerzas' en GTF es, sin duda, la actitud adecuada, pero no hay que olvidar que en ocasiones los 'pequeños' que aporten un producto o servicio muy especializado pueden ser un complemento ideal. Desde esa perspectiva, GTF está abierta a colaboraciones, puntuales o más estructuradas, con empresas que, aunque de menor tamaño, aporten un nicho de especialización.

¿Cómo calificaría la evolución del consorcio?

Un consorcio de estas características necesita de dos elementos clave: por un lado, establecer mecanismos internos para que el trabajo se reparta de forma equitativa y se pueda dar una respuesta ágil a las peticiones o propuestas de negocio que vayan llegando. Y coordinar esto entre cinco empresas competidoras no es tarea fácil, sin embargo, desde este punto de vista, la colaboración de los excelentes profesionales que las integran ha sido ejemplar. Por otro lado, ha habido que hacer un importante trabajo de posicionamiento en la escena internacional, ya que las empresas de GTF son 'nuevas' en el mercado de licitaciones europeas. En este aspecto hemos avanzado también, ya que hemos



GAIA Trade Factory

“La falta de conocimiento de la marca ha jugado en nuestra contra, pero ésta es una carrera a largo plazo”

presentado algunas propuestas conjuntamente con grandes empresas internacionales que tienen un bagaje en Bruselas, mucho mayor al nuestro, y que han confiado en nuestro buen hacer para presentar propuestas de calidad ante las instituciones de la UE. Desde este punto de vista hemos 'plantado la semilla' para colaboraciones de calidad en el futuro.

Dos contratos en la UE

GAIA Trade Factory se ha adjudicado ya dos contratos en la Unión Europea, el último, con Eurostat, la Oficina Europea de Estadística que tiene sede en Luxemburgo. Concretamente mejorará la seguridad informática del Sistema Estadístico Europeo. Se trata de un contrato a tres años con un montante de 150.000 euros. En esta ocasión el liderazgo de la operación correrá a cargo de InnotecSystem, empresa de ámbito internacional perteneciente al Grupo Entelgy y especializada en ciberseguridad, inteligencia y gestión y prevención de riesgos. Asimismo, en enero del pasado año, se adjudicaba el contrato para adquirir, adaptar e instalar un software de archivo documental destinado al Comité de Regiones de la Unión Europea. El contrato cuenta con una asignación de 198.000 euros en su fase inicial y 40.000 euros de mantenimiento anual, con una duración máxima de diez años. En esta ocasión el proyecto está liderado por Odei, compañía especializada en el desarrollo de sistemas de software para la gestión documental de archivos.

¿Cuáles son las principales dificultades que están encontrando?

Como sabemos desde el principio la competencia en el mercado de desarrollo de software para las instituciones de la UE es feroz, lo cual nos obliga a 'dar con la tecla' para encontrar en cada caso el factor diferencial que nos destaque con respecto a los demás. Ese factor diferencial empieza por darse a conocer ante los clientes potenciales y por encontrar los servicios/productos especializados en los que podamos aportar un valor añadido. Desde esta perspectiva, la falta de conocimiento de 'nuestra marca' ha jugado en nuestra contra en esta primera etapa, pero tenemos claro que esta es una carrera a largo plazo en la que lo fundamental es posicionarse y encontrar nuestro nicho diferencial.

¿Ve factible cumplir el objetivo de facturar 20 millones de euros en 2019 como se avanzó en la presentación del consorcio?

El camino se hace al andar. En estos momentos la prioridad es seguir en la doble línea de posicionamiento y especialización mencionada y, desde una perspectiva flexible, abierta a más empresas que quieran colaborar, avanzar en nuestra cooperación. Si valoramos el efecto inducido en las empresas que han participado en las propuestas del Marco Europeo en el sector TIC de Euskadi, sí se prevé ese volumen de contratación para 2020, pero esto está sujeto a la capacidad de atraer talento que las empresas del sector requieren para el crecimiento.

¿Cuáles son los objetivos 'inmediatos' de GTF?

En su primera etapa, GTF se ha concentrado en las licitaciones europeas, pero no hay que olvidar que nuestro nombre engloba la perspectiva 'Trade' y 'Factory', con lo cual en 2018 nos centraremos en extender el ámbito 'Trade' al mercado multilateral, es decir, ante organismos como las Naciones Unidas, el Banco Interamericano de Desarrollo, etc. y en potenciar la perspectiva 'Factory', puesta en común de dinámicas de las empresas participantes para el desarrollo de software colectivo. Esto vuelve a estar sujeto a la capacidad de captar talento para este nuevo crecimiento.

[Begoña Pena]

Software de gestión

Solmicro lanza una guía para mejorar la trazabilidad de producto con el ERP



Solmicro, fabricante de software de gestión ERP-CRM, ha lanzado una Guía con información práctica sobre el SII (Suministro Inmediato de la Información), la nueva normativa de la Agencia Tributaria para la gestión telemática del IVA, que entra en vigor el 1 de julio. Esta guía resulta de gran utilidad para las empresas que necesitan adaptar su gestión a la nueva normativa. En ella se explica en qué consiste el SII, qué implicaciones supone para las empresas y de qué forma asegurar su correcta adaptación a este nuevo procedimiento telemático.

Nueva 'app' de Sage para facturar y controlar gastos desde el móvil



Sage ha anunciado el lanzamiento de Sage Gastos & Facturas, la aplicación móvil para Sage One Start que permite realizar las gestiones empresariales de facturación desde el teléfono móvil de forma gratuita. De esta forma, los autónomos, pymes y emprendedores pueden tener una visión completa de su compañía en la pantalla del smartphone, en cualquier momento y desde cualquier lugar. Lo que les permite conocer el estado de los indicadores de su negocio en todo momento, agilizando sus actividades y facilitando la toma de decisiones.

Tec. de la Información

NetApp se encarga de 'los datos' del centro de formación de Gestamp

NetApp, a través de su partner Omega Peripherals, se ha encargado de la infraestructura de almacenamiento y gestión de datos del nuevo centro de formación de Gestamp. La solución elegida han sido dos CPD dotados de tecnología NetApp, que además de lograr ese aumento de capacidad, ha supuesto instalar un único sistema de almacenamiento replicado en dos ubicaciones diferentes.