

# ANDALUCÍA

## Arión integra a dos consultoras para presentarse a grandes contratos

**SOFTWARE/** La tecnológica sevillana ha reorganizado su estructura en torno a dos unidades de negocio. El primer paso que ha dado es la creación de un clúster con las firmas andaluzas Éfeso y Aliatis.

Lidia Velasco, Sevilla

Arión, tecnológica sevillana creada en 1991 por un grupo de profesionales de la consultoría informática, ha reorganizado su estructura para impulsar definitivamente su software de gestión empresarial (conocido como ERP, sus siglas en inglés), denominado BASS. Su objetivo es "crear un clúster y servir de tractor para pequeñas TIC tanto de Andalucía como del resto de España", asegura su presidente, Juan Manuel Rufino. De este modo, prevé casi triplicar la facturación actual en tres años, hasta los 44 millones.

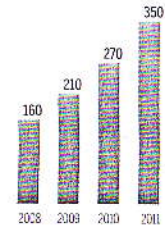
El primer paso que ha dado es la creación de dos unidades de negocio: Neteris, que actuará como comercializadora del programa; y Alesia, que orquestará las grandes implantaciones que antes dirigía Arión individualmente.

En esta última filial ha integrado a dos consultoras andaluzas del ámbito de las tecnologías de la información: Aliatis, *spin off* de la Escuela de Ingenieros de Sevilla, y Éfeso, proveniente de la facultad de Informática de Jaén, con 120 y 45 empleados, respectivamente.

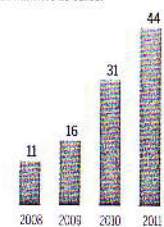
Arión mantiene un 51% de esta firma, mientras que el 49% restante se lo distribuyen a partes iguales las otras dos empresas. No obstante, "perderemos la mayoría absoluta cuando se incorporen nuevas empresas", aclara. "Neteris es una sociedad nacida para la

### EL CLÚSTER TECNOLÓGICO, EN CIFRAS

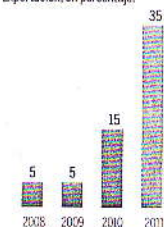
► Empleados  
En número.



► Facturación  
En millones de euros.



► Distribución de mercados  
Exportación, en porcentaje.



Fuente: Arión

Expansión



Juan Manuel Rufino, presidente de Grupo Arión.

cooperación, que permitirá a nuestros *partners* ganar *cashé*", indica Rufino.

El objetivo de la compañía

es, por un lado, crear una red de profesionales y consultoras especializadas en torno a su programa estrella. "Es un

### Pretende abordar nuevos mercados, empezando por países de América Latina

buen momento para captar profesionales de lujo que actúen como prescriptores de Bass, ya que se están montando muchos despachos pequeños por ex profesionales de grandes consultoras".

Por otro lado, su idea es ganar tamaño y recursos para concurrir a grandes proyectos de gestión de las administraciones públicas en Latinoamérica —especialmente en México y Chile— y después Estados Unidos y Europa. "Ya estamos trabajando con Extenda para intentar financiar estos proyectos con fondos multilaterales", asegura.

Los sectores a los que se di-

rigen, además del público, son los ámbitos de especialización de Arión: recursos humanos, servicios, concesiones de autopistas, construcción y renovables.

En cuanto a la función de Alesia, su otra filial recién creada, Rufino indica que se enfocará a las áreas detectadas como estratégicas por la Junta de Andalucía. "Hemos implantado un sistema en el Centro Tecnológico Andaluz de la Piedra y nuestra idea es seguir trabajando con el Gobierno autonómico para repetirlo en otros centros".

El directivo asegura que con ello permiten a la pyme "tener un sistema de primera división y adecuado como un guante". Y es que Arión ha introducido el concepto de "software as service", es decir, que la empresa cliente pague la utilización de los programas como un servicio y no esté obligado a adquirir la licencia. "Con este modelo, muchas firmas están perdiendo el miedo a la implantación de un ERP".

La previsión de facturación del clúster —que han denominado Consorcio de Tecnologías Avanzadas— para el año 2011 es llegar a 44 millones y contar con una plantilla de aproximadamente 350 trabajadores, desde las 210 actuales. Asimismo, las ventas procedentes del exterior suponen hoy en día un 5%, porcentaje que pretenden elevar al 35% en el próximo trienio.

## CAF-Santana, Siemens y Vossloh pujan por el Metro de Granada

Expansión, Granada

CAF-Santana pujará contra Siemens y Vossloh por el contrato de la Consejería de Obras Públicas y Transportes de la Junta para la fabricación y posterior mantenimiento de las trece unidades que conformarán la flota de trenes del Metropolitano de Granada. El presupuesto base de licitación asciende a 47,75 millones y el plazo de ejecución es de 26 meses.

Las tres empresas tienen experiencia en este tipo servicios. Siemens ha producido y suministrado unidades para la Alta Velocidad, servicios cercanías y los metros de Madrid y Barcelona; Vossloh España ha actuado de proveedor para el suburbano de Valencia y para el Tren Tram

de Alicante; y

CAF-Santana, cuya planta de producción se encuentra en Linares (Jaén), ha realizado varias entregas

para los metros de Sevilla, Barcelona y Bruselas, así como para el tranvía de Bilbao.

El pedido inicial para la puesta en funcionamiento del metro ligero es de trece unidades, si bien el concurso establece una posible ampliación a cuatro más. Por otro lado, los vagones deben tener una capacidad para 200 personas y un requisito obligatorio para la presentación de la oferta es incluir soluciones para la circulación de los trenes sin necesidad de catenarias en determinados tramos.

✳ El importe base de licitación es de 47,7 millones.