

Indra cumple en 2009 al elevar un seis por ciento sus ventas

● En virtud del comunicado que Indra ha enviado a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, la compañía ha cumplido con todos los objetivos que se había marcado para el ejercicio de 2009. En él afirma que las ventas crecerán en torno al seis por ciento, alcanzando una tasa de doble dígito en los mercados internacionales y logrando también un crecimiento positivo en el mercado doméstico. La contratación se situará en torno a 2.700 millones de euros, lo que significa un cinco por

ciento más y un por ciento superior a las ventas del ejercicio, con lo que se refuerza la cartera de pedidos, que crecerá un seis por ciento. Asimismo, el margen Ebit se situará en el 11,4 por ciento, lo que permite a Indra mantener la rentabilidad alcanzada en el ejercicio anterior.

Por otro lado, la empresa que preside Javier Monzón, ha comunicado sus previsiones para este año 2010. Así, establece un objetivo de incrementar las ventas entre un dos y un cuatro por ciento, al pre-

ver una mayor tasa de crecimiento en los mercados internacionales y un comportamiento plano en el mercado nacional. Estima igualmente un aumento de la contratación superior al cinco por ciento, lo que generará un aumento de la cartera de pedidos. Y quiere mantener el margen Ebit en el entorno del 11,4 por ciento.

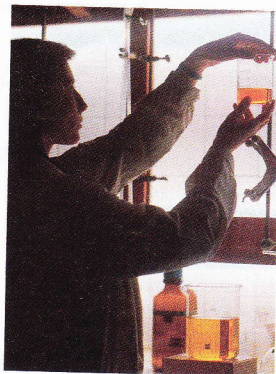
“Para el ejercicio 2010 esperamos un panorama económico general y sectorial que seguirá dominado por una fuerte a-tonía y con similar presión competitiva, de forma particu-

lar en el mercado español, especialmente en los segmentos de demanda más institucional. Aun en este entorno, la fortaleza de la cartera de pedidos y las relevantes oportunidades comerciales generadas, principalmente en los mercados internacionales, nos permiten confiar en que Indra seguirá creciendo en este ejercicio, tanto en contratación como en ventas. El mercado internacional será, un año más, el motor básico de crecimiento”, explica la firma en el comunicado remitido a la CNMV.

GMV lidera el proyecto Rehabilita

● El proyecto Rehabilita se ha creado a través de un consorcio de empresas con vocación y trayectoria reconocida en innovación tecnológica, centros de investigación en tecnologías biomédicas, tecnologías electrónicas, TIC y tecnologías robóticas, así como diversos centros clínicos de investigación de excelencia en procedimientos innovadores en rehabilitación, que bajo el liderazgo de GMV, reúnan la experiencia y el conocimiento necesario para abordar con éxito los objetivos planteados en este proyecto.

Es importante señalar que la composición de este consorcio no está orientada únicamente



a la posible ejecución de este proyecto, sino que va más allá. El conocimiento generado servirá de base para más desarrollos que beneficiarán a la industria y a la sociedad española y ayudará a desarrollar nuevas iniciativas que contribuirán decisivamente a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. Rehabilita es un proyecto Genit, que nace con la pretensión de convertirse en una referencia internacional en el avance y desarrollo de los Sistemas de Rehabilitación para el ciudadano.

El consorcio está constituido por diez empresas y contará con la participación de 11 centros de investigación de carácter público repartidos por toda la geografía española, favoreciendo relaciones de colaboración público-privada de nuestro país, fomentando la creación de nuevas líneas de servicios y potenciando el sector tecnológico en España para hacer frente a los retos presentes y futuros. Un proyecto con una inversión de 15 millones de euros, a desarrollar en cuatro anualidades.

Arión se refuerza con un clúster tecnológico

● Arión Grupo ha adoptado una nueva estructura empresarial para reforzar su estrategia de negocio ante el nuevo entorno económico. El clúster creado, denominado Consorcio de Tecnologías Avanzadas, supone la entrada dentro del grupo de dos compañías andaluzas, Éfeso y Aliatis, que desde 2004 colaboran con Arión; y estará apoyado por la Junta de Andalucía a través de su Consejería de Innovación.

Flash Gonzalo Landaluce ficha por Software AG



Gonzalo Landaluce asume el cargo de vicepresidente de ventas de Software AG España, reportando al vicepresidente senior de la Región Oeste de Software AG, Jim Close. Una de sus funciones será impulsar el desarrollo de la base de clientes en las áreas de SOA y BPM para aprovechar las funcionalidades que ofrece la línea de soluciones webMethods. Previamente a su incorporación a Software AG, Landaluce ha desempeñado diversos cargos de alta dirección, destacando el de Country Manager para Iberia de Symantec, liderando en 2005 su fusión con Veritas Software, firma de la que también fue Country Manager para España y Portugal durante varios años.

● Las grandes corporaciones ya tienen los motivos de éxito en cuenta para acelerar la adopción de ordenadores con más eficiencia y más rapidez para sus parques de computación. En día, el mercado de computación cuenta con implementaciones de éxito de empresas en sus segmentos, que demuestran la eficacia del modelo de gestión de equipos de sobremesa gracias a la tecnología vPro, que trabaja en seguridad y la reducción de los costos de TI, así como el aumento de la productividad de la fuerza de trabajo.

Las empresas españolas adoptaron las tecnologías de activación y gestión de dispositivos y tuvieron un retorno de inversión todavía no calculado hasta ahora, por las grandes corporaciones de todo el mundo, incluso en mercados en los que la tecnología es más madura. Las innovadoras plataformas de gestión contribuyeron a la reducción de los costos y el fortalecimiento de las empresas españolas, redujeron sus costos y sus operaciones de TI más eficientes. Las instituciones financieras de España, por ejemplo, son referencias de rápida adopción de las tecnologías, aunque todavía cuentan con mainframes en sus centros de datos.

BBVA, fue el protagonista del mayor proyecto en España con la tecnología de gestión remota Intel vPro, al instalar 23.000 PCs de sobremesa y 2.000 portátiles con esta tecnología en sus 4.200 sucursales. Uno de los objetivos del departamento de IT era conseguir re-arrancar los equipos remotamente y de forma segura cuando ocurrían emergencias de transmisión en actualizaciones de software. Dado que la tecnología Intel vPro permite solucionar estos problemas durante horario normal de trabajo, se evita el tener PCs inoperativos durante el horario laboral, aumentando la productividad de los empleados.