

CLOUD CENTER ANDALUCÍA Los servicios de tecnología en la nube aportan la máxima seguridad y conectividad a las empresas, facilitando la continuidad de su negocio

CCA: el centro de datos más innovador y de mayor capacidad de Andalucía



Dos ingenieros de Grupo Trevenque realizan comprobaciones en el Cloud Center Andalucía. IDEAL

GRANADA

C.S. Los servicios de 'cloud computing' ya no son el futuro tecnológico de las empresas. Son el presente. Por ahorro, conectividad, eficiencia y seguridad. Grupo Trevenque, consciente de que la 'nube' ofrece ventajas competitivas a las que las empresas no pueden renunciar, creó en 2012 Cloud Center Andalucía (CCA), el centro de datos neutro de mayor capacidad e innovación de Andalucía y en el que ya se alojan grandes empresas nacionales como Covirán o Puleva Biosearch.

CCA ofrece a las empresas las máximas condiciones de seguridad para albergar, gestionar y acceder a la información de su empresa desde cualquier lugar. Conectividad 100% que redundan en eficacia y productividad.

Ubicado en un búnker y con medidas de seguridad 'antidesastres', asegura un servicio Non Stop, sin cortes ni incidencias, lo que aumenta las oportunidades de negocio de las empresas, que, además, de ahorrar hasta un 80% en consumo energético, pueden adaptar el caudal y la capacidad de los servidores en función de las necesidades que tengan en cada momento.

SERVICIOS

Entre los servicios que presta Grupo Trevenque se encuentra la posibilidad de usar Servidores dedicados, para empresas que además de buscar la máxima independencia, privacidad y seguridad, prefieren elegir su propia configuración de hardware/software.

Igualmente, disponen de Servidores virtuales privados. La virtualización permite alojar numerosos sitios web sin necesidad de contar con servidor físico.

Del mismo modo, mediante el Housing, las empresas pueden llevar sus servidores al Data Center y despreocuparse de su gestión. De esta manera, consiguen importantes ahorros en costes de caudal, electricidad e incluso de personal.

Además, utilizando el Radio enlace, las empresas tienen Internet sin fallos y sin cortes con caudal adaptado a las necesidades de cada cliente.

En Grupo Trevenque recuerdan



El Cloud Center Andalucía, de Grupo Trevenque. IDEAL

1.186 clientes en 18 países

El Grupo Trevenque cuenta en la actualidad con casi 1.200 clientes, y les ofrece cobertura en 18 países. Cuenta con cuatro sedes, una central en Granada, y tres más en Madrid, Valladolid y la capital de México, México DF.

En la actualidad, su equipo humano está formado por 102 trabajadores, altamente especializados y con una sólida formación a sus espaldas. El perfil de estos es el de personas con una larga historia de compromiso con

la empresa, ya que casi el cuarenta por ciento lleva más de 10 años perteneciendo a la misma. En cuanto a la edad, la media está por debajo de los 40 años.

CRECIMIENTO

Grupo Trevenque ha entrado en una senda de crecimiento en sus diferentes líneas de negocio, una senda que les ha conducido a aumentar sus resultados en Latinoamérica en una proporción del 298% en tan solo un año. En el pasado ejercicio 2014, la empresa consiguió una facturación de 5,9 millones de euros, una cifra que les coloca en una posición

privilegiada dentro de las empresas del sector en el concierto andaluz. Una de las bases de esta posición es el hecho de que producen el 70% del software editorial y SAD en España, presentes en 18 comisiones tecnológicas y empresariales, y certificados por los 12 mejores partners tecnológicos del mundo.

Su repercusión en los medios, de comunicación, con 217 apariciones en el último año, y en las redes sociales, con más de 3.500 seguidores, aseguran que Grupo Trevenque continúa creciendo en el apoyo de profesionales y clientes.

que ninguna empresa puede ya vivir de espaldas a la tecnología. Presente en cada proceso de trabajo, determina cuál es su velocidad de crecimiento. Grupo Trevenque, con 22 años de experiencia en el sector TIC, se afianza como el compañero de viaje que todo negocio necesita para seguir caminando hacia el éxito.

HOJA DE RUTA

La hoja de ruta es clara: «acercamos la tecnología a las empresas con la innovación y la excelencia profesional como los combustibles que lo hacen posible», afirma el Director General de Grupo Trevenque, Juan Ramón Olmos, para quien la «honestidad, la confianza y el compromiso con nuestros clientes son también piezas insustituibles en este motor. Y para ello, «trabajamos continuamente en la mejora y búsqueda de soluciones tecnológicas avanzadas que satisfagan las necesidades reales de cada empresa», destaca Prados.

Con estas premisas, Grupo Trevenque, con más de 100 profesionales altamente cualificados, ofrece siempre un servicio tecnológico integral: desde la consultoría y el asesoramiento para determinar qué servicio es el que más le conviene a la empresa, hasta la implantación, desarrollo y seguimiento del mismo: sistemas de gestión, infraestructuras tecnológicas y su mantenimiento, comunicaciones e Internet, 'cloudcomputing', formación especializada, desarrollo

web y comercio electrónico.

En definitiva, «todo aquello que la empresa necesite en cada momento, tecnológicamente hablando», destaca Juan Ramón Olmos. De este modo, «facilitamos a cualquier empresa, sin importar su volumen de trabajo, facturación o número de empleados, la gestión de su negocio, ayudándoles en la toma de decisiones y contribuyendo a que aumenten su productividad», resume Olmos, para quien la suma de todos esos factores también aporta «tranquilidad y ahorro de tiempo, ya que la empresa puede despreocuparse de todo lo relacionado con los servicios técnicos e informáticos y dedicarse a su trabajo».

No podemos olvidar que «la tecnología aplicada a las empresas no sólo redundará en beneficios económicos, sino también sociales. Contribuimos a fortalecer tejidos empresariales más productivos, com-

petitivos, eficientes y humanos», añade el responsable comercial y de marketing de Grupo Trevenque.

INNOVACIÓN Y CALIDAD

Para Grupo Trevenque la calidad es una actitud y un método de trabajo. «Por eso, forma parte de nuestras líneas estratégicas de negocio, y a través de las normas y certificaciones establecidas por nosotros mismos y nuestros partners tecnológicos como Microsoft, logramos que se refleje en todos nuestros servicios, pero también en nuestro trato con el cliente», explica Juan Ramón Olmos, para quien esos niveles de excelencia solo se pueden conseguir a través del «análisis, la corrección, las ganas de mejora», es decir, «siendo muy exigentes con nosotros mismos».

Por otra parte, la innovación no sólo resulta de un continuo proceso de investigación y mejora. «El equipo de trabajo –joven, dinámico e implicado– juega en este sentido un papel muy importante, puesto que está en continua formación, al tanto de cualquier novedad, y aportando nuevas ideas», explica Olmos.

Porque «solo si contribuimos a que nuestros empleados estén satisfechos podremos obtener clientes satisfechos. Y todo eso, al final, redundará en beneficios y productividad, para Grupo Trevenque y para nuestros clientes», añade.

Grupo Trevenque acerca los avances tecnológicos a las empresas

La calidad es una actitud y un método de trabajo en su día a día

UN VIAJE TECNOLÓGICO HACIA EL ÉXITO

Soluciones avanzadas e integrales para necesidades complejas

GRANADA

C.S. Innovación, compromiso y calidad: ese es el equipaje de Grupo Trevenque. Ofrece a las empresas soluciones avanzadas que den respuesta integral a necesidades cada vez más complejas. Ellos definen su trabajo en tres fases:

1. Consultoría

En esta fase del viaje nos ganamos tu confianza tras preguntarnos contigo: ¿Qué necesita realmente tu empresa? Un equipo de consultores te ayudará a diagnosticar tus necesidades tecnológicas reales e indicará aquellas soluciones que mejor se adapten a tu estrategia de negocio, ayudándote a ser más competitivo.

2. Desarrollo

Un equipo de 100 profesionales comprometidos con la continuidad de tu negocio no te dejará sólo en el trayecto más difícil del viaje. Implantamos cualquier tipo de solución tecnológica y adaptamos su desarrollo a tu gestión

diaria. Así, podrás acceder a la tecnología que estabas esperando en los plazos comprometidos pero sin procesos traumáticos que entorpezcan el trabajo en vez de agilizarlo.

3. Soporte y mantenimiento

Tu viaje no acaba con el acceso a la tecnología. El nuestro a tu lado tampoco. Te acompañamos de principio a fin, por eso continuaremos ofreciéndote un servicio personalizado de soporte y mantenimiento para dar respuesta a tus dudas, incidencias y nuevas necesidades que vayan surgiendo en el camino.

¿Qué les permite acompañar a la empresa en todas las fases de acceso a las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones? La experiencia de más de 20 años en el sector, un equipo de profesionales especializado en cada una de las áreas tecnológicas y la búsqueda continua de mejora e innovación en los servicios.



Sistema de reconocimiento implantado por Trevenque. IDEAL

TECNOLOGÍA 360 GRADOS

Un traje a su medida

GRANADA

C.S. Grupo Trevenque son líderes nacionales en software editorial y de ayuda domiciliar y especialistas en infraestructura TIC y en desarrollo web para comercio electrónico.

Como Factoría de Software, Grupo Trevenque crea sistemas verticales de desarrollo propio, como Geslib, Gesedi, Gesdis, Gesad y Geseduc.

En el campo del Desarrollo Web, realiza tareas como Webli-Webedi, proyectos a medida y comercio electrónico. De hecho, en este sentido, Grupo Trevenque ha sido la empresa nacional homologada por el Gobierno más elegida por las pymes para men-

torizar y desarrollar su proyecto de e-commerce.

En el terreno de las Infraestructuras y comunicaciones, Grupo Trevenque ofrece su Cloud Center Andalucía, Servidores dedicados, Servidores virtuales privados, Housing, Internet profesional para empresas, Servicio y soporte técnico, Backup y recuperación de desastres, Teletrabajo y movilidad empresarial.

Finalmente, en la división de Inteligencia de Negocios, realiza labores de Consultoría para ERP-Sistemas de Gestión, Comunicación Empresarial y Análisis de Big Data con herramientas de Business Intelligence para la mejora de toma de decisiones.



El Data Center de Andalucía

Seguridad e Innovación al alcance de tu empresa

¿Quieres que tu empresa llegue a lo más alto? Los servicios de tecnología en la nube te aportan hoy ventajas que mañana tendrá tu competencia. Porque el cielo no puede esperar.

Gestiona tu negocio de manera más segura, rentable y competitiva. CCA te ofrece, además, el acompañamiento de Grupo Trevenque, líder en el sector TIC desde hace dos décadas.



www.cloudcenterandalucia.es | T. 958 018 018

CCA
CLOUD CENTER
A n d a l u c í a

«Alguna alcaldía cree que con 200.000 euros vamos a montar un Silicon Valley»

Ignacio Pérez Dolset defiende que España debe revolucionar su modelo desde la Universidad para ser alguien en la industria digital

DANIEL OLIVARES

✉ dolivares@ideal.es
 @dawsonx



GRANADA. La vida no es un videojuego, aunque a veces sus protagonistas parezcan estar inmersos en uno. Ignacio Pérez Dolset, aunque se gane la vida gracias a que creó uno, o varios, es de carne y hueso y engarza mensajes de dibujos animados, de esos que toda mente creativa sueña con soltar algún día. Si se ajusta a un guión, o no, es cosa suya. Si como Steve Jobs, prepara las ponencias ensayando con su equipo hasta 25 veces para que parezca una actuación improvisada, es cosa suya también. De lo que no cabe duda es de que hizo

pensar a la audiencia de los 'Desayunos de IDEAL' que se congregó ayer en el hotel Santa Paula para aprender de sus experiencias e interiorizar sus ideas.

El 'truco' del añorado Steve Jobs en sus presentaciones lo desveló el propio ponente, un jienense de 44 años que demostró que apenas quedan secretos para él en la industria del entretenimiento desde que un día se convirtió en comercial de videojuegos de la pequeña empresa de su progenitor. Por entonces Atari dominaba el mundo de las pantallas. Hoy, el

universo es muy distinto a aquel que él descubrió cuando su padre llevó a casa la primera consola con el videojuego Pong en sus entrañas. Aquel rudimentario y sencillo simulador de tenis de mesa fue su «momento 2001», en referencia al famoso film de 'Una odisea en el espacio'. Desde entonces, Pérez Dolset se convirtió en un aficionado del mundo de la realidad electrónica paralela. «Sigo siendo muy friki», confesó el director general de U-Tad, centro universitario de tecnología y arte digital especializado en la formación de profesiona-



Ignacio Pérez Dolset se dirige a los asistentes a los 'Desayunos de IDEAL' que patrocinó Cloud Center Andalucía, del Grupo Trevenque, en el hotel AC Santa Paula. :: RAMÓN L. PÉREZ

les del mundo digital del que es fundador, como también lo fue en 2002 de Illion Animation Studios –estudio de animación español afincado en la localidad madrileña de Las Rozas– y de Pyro Mobile Games –heredera de su primera empresa, Pyro Studios, compañía fundada en 1996 que desarrolló el videojuego español más exitoso de la historia, ‘Commandos’.

Varias claves y un dato

Videojuegos, películas de animación –Planet 51 es la mayor producción cinematográfica que se ha realizado en España hasta la actualidad–, formación universitaria y ‘big data’ son todos los pilares que Pérez Dolset ha tocado en su vida profesional. Y todos ellos salieron a la palestra en su ponencia. Con esa base y el aprendizaje de alguien que ve caer su primer proyecto empresarial y crecer otro nuevo, Ignacio Pérez Dolset ofreció claves de todo tipo que anticipan lo

que está por venir. Claves y un dato, que utilizó para encadenar su discurso y explicar por qué Europa y sobre todo España están varios escalones por debajo de países como EE UU. «El marcador de 35-0 lo dice bastante claro. Son las empresas de más de diez millones de dólares de capitalización que se crearon el año pasado en Estados Unidos y en Europa», dibujó Pérez Dolset, quien a acusó a Alemania de «haberse quedado con este cromó, el de la economía digital». En España, criticó, el sector está «relegado a un dirección general en un ministerio», un ejemplo de mala ‘praxis’ por parte del Gobierno estatal.

Su experiencia con los responsables políticos de este país no ha debido ser todo lo satisfactoria que pudiera haber sido a tenor de los dardos que lanza con mucha sutileza. Terme que España pierda el tren de la revolución digital y que se vea «colonizada» por el gigante norteamericano o sus riva-

Lamenta que el sector tecnológico nacional esté «relegado en una dirección general»

les asiáticos. Por eso, aconseja a los políticos nacionales que espabilen o planteen un cambio de fondo como el que se ha producido en ciudades europeas como Londres. «Los ingleses se han puesto las pilas», advirtió, no sin recordar que Nueva York, la «primera ciudad del mundo», llegó tarde a la economía digital, pero ha sabido buscar su hueco y colocarse en cabeza.

Bajo su punto de vista, el error está en querer «un Silicon Valley en todos los barrios» y sentirse «amenazados» por todas las «burbujas» que llegan del exterior. «Desde alguna alcaldía

creen que poniendo 200.000 euros vamos a montar Silicon Valley. Me parece una tomadura de pelo», rechazó. Su modelo apuesta por la unidad. «España no puede ser potencia en Cataluña, en el País Vasco y en Extremadura. Lo será en alguna, pero no en todas», dijo.

Recordó entonces que un político español le comentó que iban a invertir «1,5 millones» en «hacer internacionalización de nuestros talentos». «Eso es lo que se gasta Hollywood en hacer una fiesta de presentación de una película, solo en la fiesta», ironizó. «Aquí queremos hacer un plan estudiantil con ese dinero», criticó.

Ser empresario, mal visto

Tampoco abraza una palabra muy en boga en los últimos tiempos: emprendimiento. «No me gusta. Me gusta hablar de empresarios. Como eso de ser empresario está mal visto, se usa emprendimiento. Emprendedores

suenan bien. Ser emprendedor es ser empresario en los inicios, pero no hay que confundir ser empresario con ir a concursos. El problema es que nos hemos subido al escenario antes de tener éxito», aseveró. Pérez Dolset no es de corto plazo. Por eso, se siente «incómodo con negocios donde voy por delante de la cuenta de resultados», aunque al mismo tiempo es consciente de que en España «es infinitamente más complicado conseguir financiación que en EE UU». Aún así, aconseja «no utilizar métricas americanas» a la hora de planificar inversiones y prescindir de los planes de negocio. «El empresario no se hace a base de un plan de negocio. No es la clave del éxito y no hay que obsesionarse con él», detalló.

La aldea global forma parte de su ideario digital, también el ‘big data’, cuya potenciación «va a resolver muchas incógnitas sobre el ser humano» y que ya permite a muchas empresas tecnológicas como la suya adivinar los pasos que va a dar un usuario cualquiera «al 95%». En el talento está la llave. Por eso entiende que los jóvenes del presente serán los gurús del mañana. Son jóvenes «que quieren ir en MotoGP y no en bicicleta», de ahí que considere que el modelo educativo universitario español apenas haya evolucionado «No podemos seguir con una universidad que enseña como hace 25 años», apostilló. Ese es el espíritu que le llevó a fundar U_Tad. Su ejemplo es la carrera médica. «Hay que trabajar con tecnología actual. No es distinto a lo que se hace en Medicina», indicó.

Bajo esa línea de pensamiento y a pesar de que corroboró que no conoce «lo suficiente» el proyecto On Granada Tech City, sí apuesta porque «la Universidad de Granada tiene que jugar un papel fundamental» en todo el engranaje. «El presente y el futuro está ahí. Es como todo, para ser Mick Jagger tiene que haber 100.000 que no pueden serlo. De hecho, ahora mismo, el 98% de los proyectos tecnológicos que existen no van a funcionar», vaticinó. El ejemplo, insistió, ha de ser Nueva York. «Ha pasado de cero a ser la segunda productora mundial. Su enfoque está muy dirigido al sector móvil. Nueva York se reinventó. Y aún hay sitio para mucha innovación». Esa última bocanada de optimismo le llevó a recordar el modelo de desarrollo de la industria del videojuego «en los años ochenta». «Todo se hacía con talento y poco presupuesto», rememoró. Un formato que han adoptado los videojuegos sociales en la actualidad. ¿Le suena ‘Candy Crush’? Por ahí van los tiros. O los píxeles.

LAS FRASES

Ignacio Pérez Dolset
CEO de U_Tad

«El 98% de los proyectos tecnológicos que hay en la actualidad no van a funcionar»

«El empresario no se hace a base de un plan de negocio, ni confundirlo con ir a concursos públicos»

«No podemos seguir con una universidad que enseña como hace 25 años; Medicina es el ejemplo»

«España no puede ser potencia en Cataluña, País Vasco y Extremadura. Los americanos van unidos»



José María Prados, de Cloud Center, precedió a Pérez Dolset. :: R. L. P.

El videojuego ‘Commandos’ nació en La Herradura

La ponencia de Pérez Dolset estuvo repleta de varias aserciones y de una revelación. ‘Commandos’, el videojuego que le abrió muchas de las puertas a las que hoy día llama con sus proyectos bajo el brazo, «nació en La Herradura». Sí, el

anejo almuñequero fue el escenario donde él y sus compañeros de creación se sentaron a dar forma a una criatura que se convirtió en el mayor éxito de la historia de los videojuegos con marchamo español en su carátula. Traducido a 24 idiomas y distribuido por todos los rincones del mundo, ‘Commandos’ fue creado en 1996 sin saber que sería toda una revolución y que su saga se alargaría hasta una década después. Ambientado en la II Guerra Mundial, su gran aportación a la industria

fue el modo omnipresente (aéreo) de su vista, lo que permite al jugador visualizar la totalidad del campo de acción al mismo tiempo. El jugador podía escoger varios personajes, únicos cada uno de ellos en su especialización (desde un espía a un francotirador o un zapador) que debían avanzar en grupo, nunca de forma individual. Cada misión se describía con todo lujo de detalles. Los ‘malos’ eran los nazis alemanes y una de sus frases más célebres fue el «oki doki» del boina verde.



Eduardo Peralta, Mayte Olalla, Rosa María Fuentes Pérez, Ignacio Rodríguez, José María Prados, José Alberto Sánchez, José Entrena y Mar Villafranca. :: RAMÓN L. PÉREZ



Diego Oliva, Luis González, Rafael Ramírez, Félix Rivadulla, José Fernando López, Luis Aribayos, Manuel Bayona y José Juan Ramírez.



Javier Hidalgo, Raúl Lozano, Emma del Cerro, Pablo Madina, Ángel Pñiar, Rafael Maroto, Elena Díaz, Susana Fernández, Silvia Miranda, Tania Muñoz y Joaquín Rubio.



Irene León, María Luisa Espín, Esteban Milena, Luis Serrano, José Martínez, Conrado Vázquez, Antonio Guerrero, Carlos Martínez, Ángela Bailón y Marcelo Mendi.



Fernando Moreno, Máximo Martín, Manuel Sicilia, Francisca Nicoll, José Gerardo López, David Arroyo, Vital Moles, Antonio Miguel Jiménez, Jesús Ban, Enrique Herrera y Miguel Fernández.



Marta Machado, Néstor Iglesias, Leire López Melchor, Santiago María, Violeta Domínguez, Castro Gutiérrez, Carmen Sáenz y José Antonio Muñoz.



Salvador Mansilla, José Ignacio Garrido, Adrián Martínez, José Manuel Robles, Jesús Mellado, José Juan Pérez, María Dolores Martín y Agustín Chacón.



Jesús Chamorro, Ignacio Pérez, Joaquín Fernández, Rosa M^a Cortés, Inmaculada López, Quico Chirino, Vito Episcopo, José Luis Verdegai, José M^a Escudero y Jorge Gavilán.



Joaquín Ruiz, M^a Angustias Contreras, Carlos García, Pedro Durán, Rafael Comino, Roberto Álvarez, Manuel Egea, José Manuel Navarro, Enrique Zarza y Antonio Vega.



José Antonio Funes, Juan García Montero, Juan Ramón Olmo, Ignacio Pérez, Diego Vargas, Sandra García, Paco Cuenca, José Antonio Aparicio y Jerónimo Béjar.



Matías Maciak, Ana Sánchez, M^a Jesús Gabaldón, Pedro Caparrós, Fernando Ríos, José L. Zurita, Javier López y G^a de la Serrana, Marta Olóriz, Beatriz García y Luis Miguel Martínez



Javier Molina, Víctor Moreno, Carlos Bocanegra, Teresa Prieto Moreno, Francisco Rodríguez, Ángel Molina, Pablo Municio y Jesús Olivares Guerrero.



Juan Miguel Gómez, Borja Torres, Agustín Lasserrot, Remedios Garrido, Pascal Vargas, Daniel Olivares, Miguel Ángel Rodríguez Pinto y Francisco Rico.



Margarita Méndez, María Victoria Castellanos, Jorge Oliva, Sebastián Fernández, Buenaventura Porcel, José Alberto Martín, José Aurelio Hernández, Esther Fernández, Jesús Torre y Samuel Díaz.