

Acuerdo para modernizar las pymes

E. ARRIETA. Madrid

Las grandes entidades financieras y aseguradoras españolas son pioneras en la inversión en acuerdos de externalización de servicios informáticos (*outsourcing*) y en programas de gestión de la información. Pero, para las entidades de pequeño y mediano tamaño, el presupuesto disponible y la oferta de soluciones son mucho más reducidos. En este contexto, la consultora Indra se ha aliado con la compañía tecnológica española Maat Knowledge para el desarrollo de aplicaciones dirigidas a este segmento olvidado.

“La mayor parte de los bancos y cajas de ahorros medianos cuentan con sistemas informáticos de más de diez años de antigüedad, al final de su ciclo operativo,

por lo que, en poco tiempo, se verán obligados a modernizarlos”, explica José Cabello, director del mercado de Finanzas de Indra. “Existe una variedad de programas

Un nuevo proyecto

La colaboración con Maat está valorada entre diez y quince millones de euros

para este nicho de mercado, pero las aplicaciones más complejas, aquéllas más ligadas a las tareas de gestión de la entidad, han tardado más tiempo en madurar”, añade Cabello.

El acuerdo entre Indra y Maat está valorado en “en-

tre diez y quince millones de euros. El mercado es quien tiene ahora la palabra para decidir si será rentable”, confiesa el directivo español.

La iniciativa tiene garantizado su primer cliente: Caja Rural de Toledo, primer socio de Maat

El compromiso tiene ya garantizado su primer cliente, Caja Rural de Toledo, entidad que cuenta con una participación del 60% en Maat. “Por el momento, hemos entablado conversaciones con diez bancos y cajas de ahorros, y esperamos al-

canzar los cinco clientes durante el primer año”, comenta Cabello. El directivo de Indra se muestra convencido de que su nueva solución traspasará fronteras. “Pre-

La consultora prevé poner en marcha, antes de finales de 2007, un centro de servicios informáticos

tendemos introducirnos en el mundo financiero latinoamericano, no por razones idiomáticas, sino de conocimiento de sus mercados”, indica Cabello.

La razón de ser de este tipo de programas es que las empresas puedan centrarse

en el marketing, las ventas y en la gestión de riesgos, y olvidarse de todos los demás aspectos, “a un precio razonable”, puntualiza Cabello.

Por otro lado, Indra prevé la puesta en marcha, para finales de este año, de un centro de servicios informáticos que se encargará de las tareas internas de las entidades (gestión de las nóminas, de las tarjetas de crédito, de transferencias, etcétera) que no dispongan de recursos para instalar este tipo de infraestructuras.

“Aún no hemos decidido el emplazamiento del centro, pero esperamos que los primeros módulos estén listos para antes de Navidad, y que el centro se encuentre a pleno rendimiento a mediados de 2008”, apunta Cabello.