

Acens se aproxima a los clientes de Valencia

Dentro de su estrategia de crecimiento, acens ha inaugurado una nueva sede en Valencia, una acción que entronca con la vocación de la empresa de alojamiento de servicio de un importante porcentaje de empresas que desarrollan su actividad en la región. Todo el Levante español (en el que acens incluye Murcia) ha experimentado un fuerte crecimiento y tiene un dinamismo empresarial lo suficientemente alto como para justificar nuestra presencia en Valencia. Próximamente, de hecho, nuestra intención es cerrar el abanico mediterráneo con la apertura de oficinas en Valencia el año 2007", declara José Antonio Baena, director comercial de acens. Con esta acción, la compañía habrá conseguido llegar de forma directa a un 60 o 70 por ciento de los clientes del mercado empresarial español. La sede en Valencia, desde la que se dará servicio a parte de Castilla-La Mancha, Baleares, Murcia y Comunidad Valenciana, se une a las oficinas en Madrid y Barcelona, dedicadas a los clientes de la Zona Centro y Cataluña. "En acens nos dirigimos únicamente al mercado empresarial y nuestra vocación es estar cerca del cliente, ya que consideramos importante que las empresas dispongan de asesores que conozcan sus necesidades y puedan diseñar proyectos a medida" puntualiza Baena.

En principio, en las instalaciones de Valencia desempeñará su labor un equipo comercial de cuatro personas, a cuyo cargo se encontrará un director de negocio, como explica José Antonio Baena, "yo prefiero utilizar el térmi-



Oficinas de Acens en Madrid.



José Antonio Baena.

no "de negocio" y no comercial porque su objetivo es dar un servicio integral al cliente. acens es una empresa muy enfocada en dar servicio. Por otro lado, no descartamos instalar un Data Center en Valencia si fuera necesario porque el mercado lo requiriera, aunque el alojamiento de aplicaciones en las máquinas de acens diluye la importancia de la situación física del centro de datos".

Expansión geográfica

En cuanto al papel de esta nueva oficina dentro de las perspectivas de crecimiento de la compañía, hay que resaltar que acens ha crecido, en los últimos años, de forma "notoria". "A punto de cerrar el presente ejercicio el crecimiento provisional se situará en torno a un 40 por ciento y el próximo año esperamos

que esté también en torno a un 30 o 35 por ciento. De ahí la gran importancia de Valencia, que a medio plazo (tres o cuatro años) debería representar un 25 por ciento de la facturación de la compañía" asevera el directivo.

La apertura de la oficina en Valencia tiene un papel en la trayectoria de la firma. En 1997 comienza la andadura de la empresa, que entonces era Rapsidite, realizando alojamiento compartido para el mercado masivo de empresas. Hace aproximadamente cinco años se invierte en el data center de Madrid, con lo que aparece acens con su actual denominación. Se empiezan a ofrecer soluciones de *housing* y *hosting* dedicado. "Un año más tarde compramos Aguas de Barcelona y abrimos sede allí. Este negocio se ve complementado con los servicios de telecomunicaciones que comenzamos a ofrecer hace tres años. Entre nuestros clientes crece la mediana y gran empresa con proyectos a medida. Esto motiva que busquemos la cercanía con el cliente y la expansión geográfica con presencia física a través de la apertura de oficinas en Valencia y Málaga" concluye Baena.

acens: www.acens.es

HDS experimenta un fuerte impulso en los servicios

Durante su reunión anual de partners y clientes, Ángel Fernández, director general de Hitachi Data Systems, dio a conocer los resultados de la compañía correspondientes el primer semestre de su año fiscal, que finaliza en marzo de 2007. En este sentido, el directivo destacó que la facturación de la filial española ha superado los diez millones de euros en cada uno de los dos primeros trimestres del año y señaló que el objetivo es alcanzar los

40 millones de euros al concluir el ejercicio fiscal de 2006, en marzo de 2007.

El avance más importante del año ha sido la realizada en el área de servicios, donde la compañía "gozó en el segundo trimestre de un crecimiento interanual del 37 por ciento". Este incremento supone una progresión de este área del 21 por ciento en el primer semestre de 2006 respecto al mismo periodo de 2005.

HDS: www.hds.com

Realsec aspira a ser una "empresa de producto"

El desarrollador español de sistemas de cifrado y firma digital se ha presentado en el mercado de la seguridad en España como empresa especializada en tecnología criptográfica.

De acuerdo con su director general, Jesús Rodríguez, "nuestro principal objetivo es proporcionar al mercado sistemas de cifrado competitivos, de altas prestaciones y que se ajusten a estándares reconocidos internacionalmente". En la

actualidad la compañía comercializa tres tipos de producto: Cryptosec, su sistema HSM acelerador de encriptación y firma digital; Cryptosec-Lan, para cifrado y firma digital en aplicaciones de red; Cryptosec-Banking, para dar respuesta a las necesidades del mundo bancario, y H3P, que es un sistema de personalización de tarjetas correspondiente al ámbito EMV para los medios de pago.

Realsec: www.realsec.com

Dimension Data crece gracias a la convergencia IP

La filial española de Dimension Data ha registrado durante el ejercicio de 2006 un crecimiento del 103 por ciento en sus ingresos totales, donde ha sido especialmente destacable el incremento en el área de servicios con una subida del 110 por cien.

Marcel Pujol, director general de Dimension Data en España ha señalado que "este ha sido el mejor ejercicio en la historia de la filial desde que se instaló en España hace seis años. Una de las razones del crecimiento es la tendencia actual a la convergencia

IP, puesto que venimos del mundo del networking y es hacia allí donde el mercado se está moviendo".

El directivo ha hecho hincapié en sus soluciones de Co Brand con Cisco y su estrecha relación con Microsoft.

En cuanto a la estrategia para 2007, Dimension Data aspira a dar mayor impulso a los servicios centrados en los procesos de negocio, de forma que éstos "lleguen a suponer el 35 por ciento de los recursos de la compañía.

Dimension Data:
www.dimensiondata.com