



Desarrollo de aplicaciones
TIC para el SEPE

Aprobación de cuentas
2017 de la compañía

Plataforma de información
juvenil para la JCyL

Contacte, canal único para
reclamar al Sergas

La licitación electrónica ya es obligatoria

Tras meses de espera, la Directiva 2014/24/UE ya ha sido traspuesta dentro del marco legislativo español y concretada en la Ley 9/2017 de 9 de Noviembre. Este texto legal marcaba un periodo de adaptación a la misma de cuatro meses, por lo que desde el 9 de Marzo de 2018, todas los órganos de contratación de las administraciones y entidades públicas deben dar cumplimiento a lo que en esta legislación se indica.

Esta norma incluye distintos cambios de importancia y novedades dignas de reseñar, como pueden ser por ejemplo:

- la creación de algunos tipos de procedimientos nuevos (abiertos simplificados y supersimplificados)
- la mayor publicación de información en el perfil del contratante
- la supresión de los negociados sin publicidad por razones de cuantía
- la obligatoriedad de disponer de medios electrónicos en la relación con los proveedores durante los procesos de contratación

Contrataciones válidas

En concreto, el texto legal señala que para que un proceso de contratación sea válido, éste debe realizarse exclusivamente por medios electrónicos (salvo excepciones), y en concreto se centra en:

- el envío de solicitudes de participación, así como de ofertas
- cualquier notificación y comunicación que se intercambie entre el órgano de contratación y los proveedores

Mercurio, una plataforma idónea

Los organismos públicos están en proceso de adopción de estas normas, y gracias a eso, la **plataforma de licitación electrónica Mercurio**, desarrollada por Altia, está siendo la elegida por muchos de esos organismos como herramienta idónea para la tramitación electrónica de expedientes de contratación.

Mercurio cumple con todo lo descrito en la Ley 9/2017, evidentemente ya incluyendo los nuevos procedimientos de contratación, facilitando la publicación de expedientes en la plataforma de contratación del Estado y permitiendo de una manera sencilla la integración con herramientas propias del organismo.

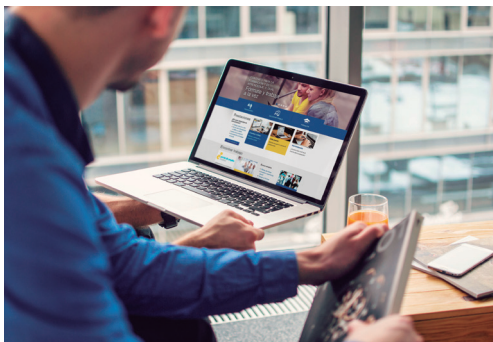
Muchos clientes han confiado en Mercurio en estos últimos tres meses, siendo la usabilidad una de las características que más valoran a la hora de su elección. Así, podemos destacar entre ellos, algunos con un volumen significativo de expedientes como puede ser el Banco de España o la Universidad de Castilla La Mancha, hasta otros con menos tramitaciones como el

Con más de 4.000 licitaciones a sus espaldas, cerca de 6.000 ofertas electrónicas y más de 2.000 aperturas públicas de plizas, tras 12 años de andadura, Mercurio es la herramienta más utilizada, estable y segura a nivel nacional

los ayuntamientos de Palamós o de O Barco de Valdeorras, distintas empresas municipales de aguas y hospitales.



Desarrollo y evolución de aplicaciones TIC del SEPE



Nuestra empresa ha resultado adjudicataria recientemente de uno de los lotes de la licitación que el SEPE realiza periódicamente (cada cuatro años), de los servicios para el desarrollo y evolución de las aplicaciones TIC del organismo.

El contrato, de dos años de duración con la posibilidad de ser prorrogado por otros dos más, sigue incrementando el volumen y envergadura de la línea de negocio de empleo en la compañía, en la que después de más de 20 años, trabajan más de 100 personas, con más de 300 referencias contratadas en proyectos para el ámbito autonómico (Comunidades Autónomas), el Estatal (SEPE), y el internacional (Gobierno de Chile).

Rango mayor

Se trata proyecto de rango mayor dada la magnitud de la organización, por lo que está configurado por una estructura compleja, con modelos específicos de:

- Prestación del servicio, donde se requiere a Altia contemplar la organización oportuna para la

prestación de servicios que se clasifican en dos tipos: servicios base y servicios bajo demanda.

- Relación y gestión del servicio, que indica detalladamente cómo son las relaciones entre cliente y proveedor; a través de los correspondientes comités y sus interlocutores responsables en cada caso, así como con un conjunto de normas, pautas y herramientas que es necesario seguir y utilizar (establecidas de mutuo acuerdo).
- Supervisión del Servicio, que establece una serie de indicadores para la medición de los acuerdos de nivel de servicio, que serán medidos con el apoyo de herramientas establecidas al efecto, y que permitirán la mejora continua en la ejecución del proyecto.

PROYECTOS

Altia refuerza su posicionamiento en el área TIC del sector sociosanitario de la Comunidad de Madrid



Altia intensificará su relación con la Agencia para la Administración Digital de la Comunidad de Madrid (Madrid Digital) mediante el desarrollo de nuevos proyectos TIC que le permitirán fortalecer su posicionamiento, en concreto, en el sector sociosanitario. Así, nuestra empresa –que lleva ya tiempo colaborando con Madrid Digital– va a implantar un sistema de información en la Consejería de Políticas Sociales y Familia y otro en la de Sanidad.

En la Consejería de Políticas Sociales, nos encargaremos del diseño, construcción e implan-

tación de un sistema TIC para la gestión integral de las plazas de centro de día y residencia. Mientras, en la Consejería de Sanidad abordaremos la puesta en marcha de un sistema de información para la gestión de la sanidad mortuoria.

Características técnicas de PLAS

El sistema que se desarrollará para la Consejería de Familia (PLAS) servirá de herramienta de apoyo a la gestión de las plazas de centro de día y residencia.

PLAS permitirá la preasignación de plazas; la adjudicación, renuncia o ingreso a las mismas o la gestión de las llamadas con los ciudadanos. Servirá, además, para facilitar la tramitación de traslados o cambios de condición en las residencias y para dar cobertura a peticiones de emergencia social.

Paralelamente, contemplará la gestión documental integrada con los servicios de administración electrónica de la Comunidad de Madrid. El diseño y construcción de este sistema tendrá una vocación generalista, de manera que pueda ser extendido a la gestión de plazas de

otros servicios que puedan demandarse por parte de la Consejería, compartiendo el núcleo de procesos y particularizando sus datos singulares.

Nuestra empresa colabora desde hace tiempo con la Agencia para la Administración Digital (Madrid Digital) del Gobierno madrileño

Proyecto SAMO

Por otra parte, el sistema que se va a desarrollar para la Dirección General de Salud Pública de la Consejería de Sanidad (SAMO) dará cobertura TIC a distintas necesidades relativas a la sanidad mortuoria como son el Registro de las Empresas, Instalaciones y Servicios Funerarios (REISFUCAM); la autorización administrativa, el control y seguimiento de todas las actividades funerarias o el registro de inspecciones y la generación de alertas. El sistema estará basado en el framework ATLAS y en una plataforma de la Comunidad de Madrid, ATLANTIX, para la gestión electrónica de procedimientos administrativos.

SIDRO: Una herramienta para la gestión de casos admitidos a tratamientos por consumo de drogas del Principado de Asturias

Altia lleva a cabo un proyecto de desarrollo de una herramienta que permita la recogida, el almacenamiento y gestión de casos admitidos a tratamientos por consumo de drogas en la red de recursos asistenciales privados del Principado de Asturias (SIDRO).

La necesidad del sistema surge de permitir al Servicio de Promoción de la Salud y Participación del Principado el cumplimiento de las

obligaciones que tiene encomendadas, facilitando la recogida de datos, la integración con otros sistemas de información relativos a los mismos, la gestión y elaboración de informes, garantizando que todos los datos incluidos en el sistema se encuentren disponibles para los controles y auditorías que analizan la fiabilidad del sistema.



Aprobadas las cuentas de 2017 de la compañía



La Junta General de Accionistas de Altia aprobó el pasado 5 de junio las cuentas de la compañía relativas al ejercicio de 2017. De las cifras se desprende que la empresa repartirá un total de 2.033.455,50 euros con cargo a sus beneficios del año pasado, siendo un 15,4% superior al repartido en 2016 en términos absolutos y, a su vez, un 33,6% de pay out.

El importe neto de la cifra de negocio de Altia alcanzó los 64.709.610 de euros en 2017. "Puede decirse que repetimos prácticamente los resultados de 2016", destacó el presidente de la compañía quien agregó que las cifras "en combinación con la rentabilidad obtenida, con la potencia del balance y con la caja generada, demuestran la solidez del proyecto".

XIV Foro Medcap de Empresas de Mediana y Pequeña Capitalización



El Palacio de la Bolsa de Madrid acogió recientemente una nueva edición del Foro Medcap, que reunió a 110 compañías cotizadas y a 190 inversores institucionales, nacionales e internacionales. Altia es una de las empresas participantes y ha estado representada por su presidente, Tino Fernández, y por su director de Finanzas, Ignacio Cabanas.

Tino Fernández e Ignacio Cabanas se pusieron a disposición de los inversores para realizar entrevistas one to one y participaron, también el Discovery Meeting, impulsado al amparo del foro.



Plataforma integral de información juvenil para la JCyL

La Consejería de Familia e Igualdad de Oportunidades de la Junta de Castilla y León ha encargado a Altia el diseño, implantación y puesta en marcha del nuevo portal de noticias del organimos y el nuevo portal del Carné Joven. Se han llevado a cabo tareas para la optimización del contenido y se ha desarrollado un nuevo diseño sobre el gestor de contenidos Joomla.

El proyecto incluye el desarrollo módulos PHP y la integración con la APP de Juventud y otras aplicaciones de gestión de la Gerencia de Servicios Sociales de la JCyL y permitirá una mayor accesibilidad y un mejor acceso a la información.



Contacte, canal único para reclamar al Servizo Galego de Saúde

La Xunta de Galicia ha puesto en marcha el servicio digital Contacte, desarrollado por Altia. Funciona como un canal único para realizar aportaciones o reclamaciones al sistema público de salud dando así un importante paso para canalizar las valoraciones de los ciudadanos sobre la atención que reciben.

Contacte permite a los usuarios trasladar preguntas, críticas o sugerencias de manera anónima o identificada. Además, está accesible en la web del Sergas, en la plataforma E-Saúde o a través de la app Saúde Móbil. Y facilita a los ciudadanos llevar un seguimiento de la tramitación de su queja o realizar cambios.

Smart Cities: la liga de las ciudades



Comenzábamos el año con la noticia de la elección por parte de Amazon de las 20 ciudades finalistas para ubicar su segunda sede corporativa HQ2 en Norteamérica. Por el camino, cuatro meses para revisar las 238 candidaturas. El premio: la intención de crear 50.000 puestos de trabajo e invertir 5.000 millones de dólares en la comunidad.

Ya no se trata únicamente de ofrecer incentivos fiscales -situación incluso sancionada recientemente por la Comisión Europea como fueron las ayudas fiscales de Luxemburgo precisamente a Amazon- sino que la propuesta de valor de la ciudad debe atender múltiples dimensiones para ser reconocida como una excelente ciudad con sus ciudadanos y turistas en el centro del proyecto.

En este sentido, siguiendo con el ejemplo, Amazon valora adicionalmente que la ciudad disponga de localizaciones para su complejo y espacio para crecer; talento y facilidad de vida en forma de universidades, vivienda accesible y transporte público, así como una excelente conectividad física y digital mediante autopistas, aeropuertos y las mejores redes de comunicaciones e internet.

El efecto tractor de estos acontecimientos para crecer es innegable si bien es necesario un proceso

previo de transformación o evolución según el punto de situación de la ciudad sobre la base de una profunda reflexión sobre en qué Liga se quiere y se puede jugar: grandes eventos internacionales, congresos de negocios, turismo de sol y playa, etc.

Progresiva mejora de los servicios públicos

En este contexto global, un buen funcionario público debería ser capaz de identificar cuál es el nicho de mercado al que puede apuntar la ciudad a la que sirve, al tiempo que atiende las necesidades de sus ciudadanos y turistas. Para ello, es vital la progresiva mejora de los servicios públicos y la relación con los ciudadanos más allá del encuentro periódico en las urnas.

Afortunadamente, la actual revolución digital permite apalancarse en las posibilidades que brinda el nuevo marco tecnológico para ir más allá de la ya tradicional administración electrónica de oficina y transformar los servicios públicos utilizados a pie de calle diariamente por ciudadanos y turistas, en dimensiones tales como:

- Movilidad y transporte público: se trata de una dimensión de servicios con beneficios directos tanto a la ciudadanía como al medio ambiente y a la optimización de costes de la administración pública.
- Mantenimiento del entorno urbano: dimensión de servicios focalizada en un funcionamiento eficiente de los elementos de nuestro entorno,

donde la inversión en tecnología puede permitir un ahorro notable de costes.

- Turismo: esta dimensión comprende una serie de servicios orientados a mejorar la estancia de los turistas en la ciudad y su accesibilidad a los servicios y productos de la región.
- Planificación y gestión de activos: se trata de un conjunto de servicios focalizados en optimizar la gestión administrativa y el mantenimiento de los recursos públicos.
- Relación con el ciudadano: independientemente de la Liga en la que se juegue, el ciudadano siempre estará ahí, juzgando con su voto la gestión de los gobernantes. Por ello, y por la fuente de información tan relevante que representa, existe un conjunto de servicios con un retorno social muy importante, que se deben de tener en cuenta a la hora de desarrollar un proyecto de Smart City.

Relación con la tecnología

La experiencia de Altia en proyectos de ciudad inteligente y en las áreas de conocimiento referidas, junto con la red de partners expertos en determinados servicios posicionan a nuestra compañía como un socio estratégico clave para abordar este apasionante reto.

Rubén Ruiz, Gerente de Cuentas.

SOMOS ALTIA

Jon Malax-Echevarria
Nuevo Director Asociado en el País Vasco

Licenciado en Derecho Económico por la Universidad de Deusto, ha desarrollado su carrera profesional en empresas relacionadas con el software y las nuevas tecnologías, tales como Seidor, Atos, Exact Software y Konica Minolta, durante casi 20 años. En todas ellas, ha desempeñado funciones de Dirección Comercial y desarrollo de nuevo negocio en la zona Norte.

¿Qué supone para ti incorporarte al equipo de Altia en Euskadi?

Altia me ofrece una gran oportunidad profesional, para seguir progresando dentro del sector IT, asumiendo el reto de liderar un nuevo impulso de la compañía en esta zona. Para ello aportaré mi experiencia y conocimiento en este tipo de proyectos.

¿Qué objetivos te has marcado como nuevo director asociado?

El objetivo fundamental es potenciar nuestra presencia, acercándonos más a nuestros clientes, aumentando nuestro compromiso y trasladando por completo nuestra experiencia. Deseamos conseguir un crecimiento en referencias y volumen de negocio en los próximos años similar al llevado a cabo en

otras oficinas, y que para cualquier profesional o directivo de IT, trabajar con Altia como partner tecnológico sea un candidato a considerar.

¿Existe potencial de crecimiento para nuestra empresa en el País Vasco? ¿En qué sectores concretos?

El potencial de crecimiento es muy alto, ya que disponemos del equipo y know how necesario y contamos con una coyuntura económica favorable en inversión en IT. Aunque intentaremos posicionarnos inicialmente en los sectores en los que Altia cuenta con mayor expertise, como puedan ser Sanidad, Educación, Finanzas o Sector Público..., tendremos también una visión horizontal funcional y tecnológica en áreas como Servicios Gestionados, Data Management, plataformas Smart o Gestores de contenidos y portales empresariales.

“El objetivo fundamental es afianzar la experiencia exitosa de Altia en el País Vasco”

CONSEJERO DELEGADO
Constantino Fernández

GALICIA
Adolfo Román
adolfo.roman@altia.es
+34 986 446 191

Jaime Saavedra
jaime.saavedra@altia.es
+34 981 138 847

DESARROLLO CORPORATIVO
Fidel Carrasco

Manuel Ruiz de Cortázar
manuel.ruiz@altia.es
+34 981 569 773

Manuel Saz
manuel.saz@altia.es
+34 981 138 847

CALIDAD
Adela Pérez

MADRID
Alberto Loureiro
alberto.loureiro@altia.es
+34 913 592 169

Manuel Aranda
manuel.aranda@altia.es
+34 913 592 169

ECONÓMICO-FINANCIERO
Ignacio Cabanas

CASTILLA Y LEÓN
Julio Abril
julio.abril@altia.es
+34 983 549 805

COMUNIDAD VALENCIANA
Jesús Criado
jesus.criado@altia.es
+34 966 141 196

COMUNICACIÓN
Consuelo Luces

PAÍS VASCO
Jesús María Deza
jesus.deza@altia.es
+34 945 121 939

Jon Malax-Echevarria
jon.malax@altia.es
+34 670 350 222

DATA CENTER
Ramón Costa
ramon.costa@altia.es
+34 986 902 300

altia.es

