

DAVID TEIXIDÓ, director general de Pasiona

## “Microsoft empieza a ser una alternativa muy viable en soluciones empresariales”

Hace dos años, David Teixidó, tras una dilatada experiencia en varias multinacionales como gerente y director, funda Pasiona, una empresa especializada en consultoría y desarrollo en tecnología Microsoft. A pesar de su juventud, la compañía acumula una gran experiencia en el sector avalada por la confianza de clientes como La Caixa, Borsa de Barcelona, Braun, Honda y Catalana Occidente.

F.M.-

- ¿Cuáles son hoy las necesidades más apremiantes de las empresas que solicitan sus servicios?

Nuestros clientes buscan soluciones tecnológicas que aporten valor a su organización y que ofrezcan ventajas frente a la competencia. En algunos casos sus solicitudes vienen derivadas de un problema puntual y, en otros, de apostar por un cambio a tecnología Microsoft.

- ¿En qué se diferencia Pasiona de otro integrador de Microsoft?

Somos expertos en consultoría y desarrollo de soluciones en .Net y Microsoft Office SharePoint Server (MOSS). Además somos Microsoft Gold Certified Partner y disponemos del 80% de consultores con certificaciones Microsoft. Gozamos de una metodología de desarrollo propio y un certificado de calidad ISO 9001.

- ¿Cómo se establece la relación con Microsoft para acceder a sus novedades?

Pasiona dispone de un departamento de I+D+i el cual se encarga de estar al día de los nuevos productos y decidir en qué medida se pueden adoptar en nuestros desarrollos.

- ¿El lanzamiento de Windows 7 será mejor que el experimentado por Vista?

Sin duda, se está cuidando mucho este lanzamiento. El producto responde a un sistema operativo (no a una estrategia comercial como pareció Vista) y experimenta muchas e importantes ventajas sobre su antecesor. Además será totalmente compatible con Vista lo que eludirá muchos de los problemas que se le achacaron al lanzamiento de Vista en su momento.

- Puesto que la mayor parte de sus clientes son grandes usuarios de Microsoft, ¿cómo ve el papel de Linux en este segmento de mercado?

Es una gran competencia en cuanto a costes de licenciamiento y contra ello sólo se puede luchar ofreciendo productos de calidad perfectamente integrables entre ellos, lo que cumple a la perfección la línea de productos Microsoft.

- ¿Y el de Google?

Google tiene la fama de ser una compañía de éxito y por ello si se dedica a realizar más productos que corran en Windows, como ya ha hecho con Talk, Picasa, Earth, Google Desktop, Chrome, o si finalmente se decide a hacer su propio sistema operativo, se convertirá en una seria amenaza para el liderazgo de Microsoft.



- ¿Cómo debe actuar Microsoft ante este nuevo competidor?

Cuando eres líder tienes que seguir luchando para seguir siéndolo. Realmente esto es lo que más cuesta, y por tanto Microsoft debe seguir invirtiendo mucho en I+D y debe adelantarse a la competencia a la hora de sacar nuevos productos al mercado. En algunos productos debe seguir la máxima de que 'el que da primero da dos veces'.

- ¿Son el mercado de movilidad y el de CRM los dos grandes retos de Microsoft?

Sin lugar a dudas. De hecho Microsoft está trabajando duro en ello y no en vano los dispositivos móviles con Windows Mobile están ganando cuota de mercado de la misma manera que en su día Windows le fue ganando terreno a Mac OS de Apple. En cuanto a CRM, Microsoft Dynamics ofrece facilidad de instalación y configuración, así como una gran

integración con productos Microsoft lo que está llevando a ganar mercado (especialmente en el *mid market*) respecto a Siebel.

- En comparación con otros países europeos, ¿cómo evoluciona el mercado español en el entorno de soluciones empresariales de Microsoft?

En España, poco a poco, se va creyendo en la necesidad de tener soluciones empresariales que centralicen toda la información y faciliten la gestión integral de la empresa. A pesar de ello sus implantaciones siempre conllevan una gran inversión. Hasta hace poco la primera opción por historia y cuota de mercado casi siempre era SAP, pero las soluciones empresariales de Microsoft empiezan a ser alternativas muy viables debido a su beneficiosa relación calidad/precio.

- ¿Cuáles son las áreas que tendrán una mayor

### DATOS DE LA EMPRESA

► Facturación en 2008: 2,6 millones de euros

► Previsión de facturación para 2009: 3,5 millones de euros

► Empleados en 2008: 60

► Previsión de plantilla para 2009: 75

demanda en los próximos años y, por lo tanto, las que experimentarán un mayor crecimiento en su compañía?

La área de MOSS ha tenido una irrupción sin precedentes en Microsoft, y en ella se ha centrado Pasiona de manera que ya es la segunda área más importante dentro de nuestros servicios. Con la aparición de Windows 7 y Surface se abrirá un nuevo mundo de oportunidades.

- ¿Qué parte de su negocio se genera en Cataluña?

Nuestro negocio está mayoritariamente centrado en Cataluña, aunque tenemos oficina comercial en Madrid desde nuestra creación. Nuestro objetivo de venta para este año pretende conseguir una distribución de la cifra de negocio en torno al 80% y 20%.