



Presentación corporativa

Carta de presentación.

La empresa.

Servicios.

Casos de éxito.

¿Por qué realizar TEM?

¿Por qué Contec?

Carta de presentación

Después de más de diez años en el mercado de la consultoría seguimos manteniendo intacta la ilusión del primer día. La profunda crisis económica en la que estamos sumidos no nos ha hecho olvidar que hemos de seguir apostando por el rigor y el trabajo de calidad.

Desde Contec seguimos con nuestra estrategia, que podemos resumir en asegurar la calidad del servicio que prestamos a nuestros clientes, la inversión en nuevas soluciones que permitan ofrecer más por menos y el apoyo activo a nuestros empleados en su desarrollo profesional.

En esta presentación encontrará una descripción de la empresa, los servicios ofrecidos así como casos de éxito.

Esperando sea de su interés.

Marco Gay Bezzi
Socio

Origen

El origen de la empresa se remonta al año 1.999, cuando dos socios provenientes del sector IT detectaron la necesidad en el mercado de un servicio de consultoría independiente de operadores e integradores.

Desde entonces el objetivo de Contec ha sido asesorar a nuestros clientes sobre cómo optimizar sus soluciones de telecomunicaciones, permitiendo la reducción de costes y la mejora tecnológica.

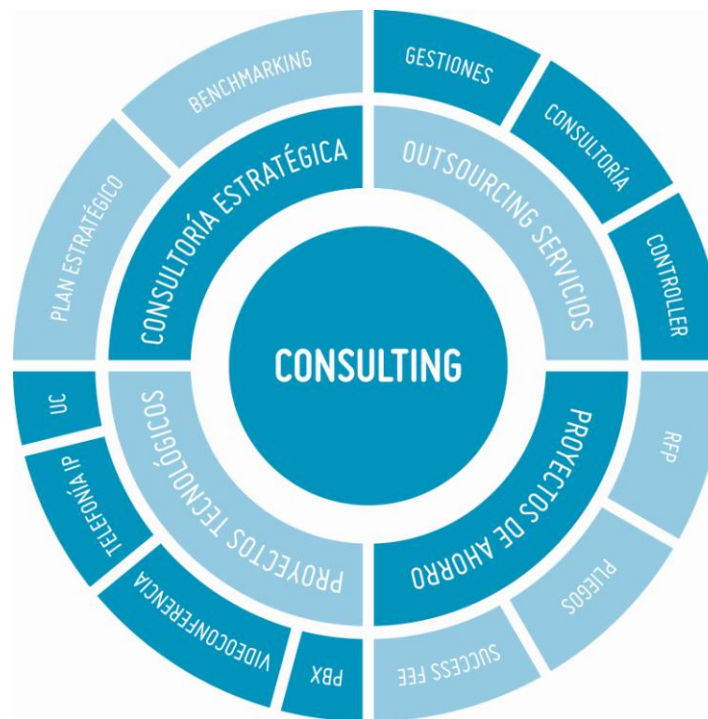
El mundo de los operadores y las tecnologías es muy complejo y requiere de un soporte externo de confianza para la correcta toma de decisiones.

Valores.

Contec no sólo predica valores sino que los cumple. El principal de ellos es que la empresa debe tener un compromiso social con su entorno, los valores válidos para la sociedad lo son también para la empresa.

Nuestro principal objetivo es la satisfacción de nuestros clientes y nuestro equipo de profesionales. Un equipo orgulloso de su empresa y de los valores que inspira es un equipo capaz de dar más al cliente.

Los valores que nos definen son transparencia, compromiso y esfuerzo, haciendo de las necesidades de los clientes nuestras necesidades.



- **Outsourcing de servicios:** Permite reducir tanto los costes directos como los indirectos. El cliente contará con tres perfiles especializados que gestionarán todas sus telecomunicaciones (consultor, gestor y controller).
- **Proyectos de ahorro:** Servicios orientados a la reducción de costes. Contec pone a su disposición su conocimiento ayudándole en RFP, pliegos o realizando proyectos Success fee.
- **Proyectos tecnológicos:** Gracias a nuestro conocimiento del sector, las tecnología y el mundo empresarial podemos ayudarle a evaluar sus necesidades tecnológicas y como cubrirlas. Contec le podrá proporcionar asesoramiento independiente.
- **Consultoría estratégica:** CONTEC cuenta con conocimiento y experiencia para poder apoyar a las empresas en este tipo de proyectos donde se deben alinear necesidades tecnológicas y de negocio.



Ciente del sector aeronáutico

Reto

Conocer a fondo todos los servicios contratados, poner al día los acuerdos y reducir los costes de comunicaciones en un entorno en constante cambio.

Objetivos

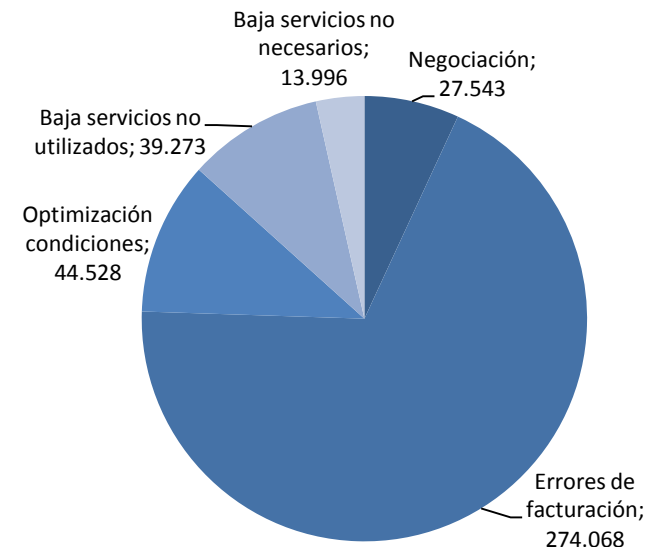
Tener una foto clara de servicios y costes actuales.
Reducir los costes operativos de comunicaciones.
Externalizar la gestión de las comunicaciones.

Solución

Se realizó un análisis de las comunicaciones fijas, móviles y datos. Se buscó la optimización de la infraestructura de comunicaciones mediante:

- Inventario de servicios contratados.
- Revisión de contratos y verificación de los mismos.
- Adecuación de tarifas a las necesidades del cliente.
- Baja de servicios no contratados y no necesarios.

Importe de ahorro conseguido (datos anualizados)



Resumen de trabajos realizados y resultado:

- Realización de un análisis pormenorizado de todos los aspectos que influyen en la factura de comunicaciones.
- Detección de errores de facturación y cambios de tarifas que suponían un importante ahorro.
- Realización de un análisis de toda la planta instalada de telefonía fija, móvil y datos.
- Implementación de todas las medidas recomendadas y validación de su correcta aplicación.
- Se realiza un seguimiento permanente de sus comunicaciones así como una gestión unificada de todas sus incidencias y cambios.
- El proyecto dio como resultado una reducción de costes de 399.000€.



Cliente del sector farmacéutico

Reto

En el marco de un proyecto interno de optimización de costes, el cliente quería conseguir el máximo ahorro en sus servicios de telecomunicaciones sin comprometer la calidad del servicio y con el mínimo impacto en su operativa diaria.

Objetivos

- Reducción de costes asociados a los servicios de telecomunicaciones.
- Optimización de los servicios contratados, alineados con las necesidades futuras previstas.

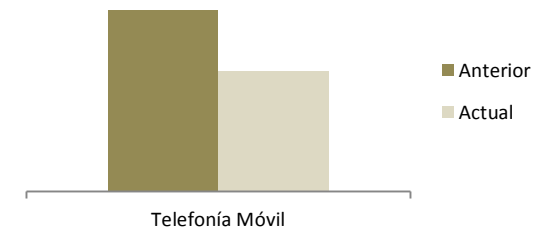
Solución

Se realizó una RFP para los servicios demandados y un proceso de control de aplicación de las nuevas condiciones, consiguiendo para el cliente:

- Mejores condiciones económicas desde el primer día de firma del nuevo contrato (sin necesidad de migración).
- Verificación y seguimiento de los ahorros reales conseguidos durante el periodo del nuevo acuerdo.

Impacto

Únicamente para el servicio de telefonía móvil las nuevas condiciones económicas alcanzadas durante la negociación supusieron para el cliente un ahorro de 198.578€/año (un 33% de ahorro respecto la situación de partida) con un contrato de duración inferior a los 18 meses, lo que permite actualizar las tarifas a corto plazo en caso que los precios de mercado bajen (o continuar con las actuales en caso contrario).



Resumen de trabajos realizados y resultado:

- Se llevó a cabo un primer análisis exhaustivo de los servicios contratados y se estableció la base de negociación, ampliando la información con las previsiones de demanda y sin contemplar los servicios obsoletos o con poco recorrido.
- Diseño de la estrategia de aproximación al mercado operador de forma que permitiera cumplir con la mayor garantía los objetivos planificados inicialmente.
- Proceso integral de petición de propuestas: redacción de pliegos, análisis de ofertas presentadas, aclaración de dudas, moderación en la ronda de negociación final y apoyo a la redacción de los nuevos contratos.
- Seguimiento continuado de los ahorros reales a partir del análisis de la facturación mensual del servicio.



Ciente del sector farmacéutico

Reto

El cliente se había planteado como meta reducir sus costes operativos sin por ello afectar a la calidad de los servicios suministrados.

Objetivos

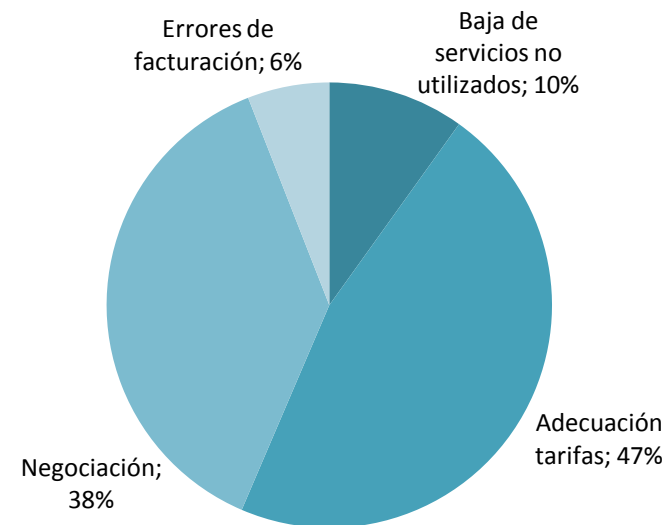
Reducción de los costes de comunicaciones.
Evitar en la medida de lo posible un cambio de operador.

Solución

Se realizó un análisis de las comunicaciones fijas y móviles y se buscó la optimización de costes mediante:

- Negociación con el operador.
- Baja de servicios no utilizados.
- Adecuación de tarifas a las necesidades del cliente.
- Detección de errores en facturación.

Distribución del ahorro conseguido



Resumen de trabajos realizados y resultado:

- Realización de un análisis pormenorizado de todos los aspectos que influyen en la factura de comunicaciones.
- Detección de errores de facturación y cambios de tarifas que suponían un importante ahorro.
- Negociación de las condiciones con el operador actual.
- Implementación de todas las medidas recomendadas y validación de su correcta aplicación.
- Se obtuvo un ahorro anual por valor de 187.531€.



Cliente del sector químico

Reto

Definición de plan estratégico de comunicaciones para los próximos 4 años.

El principal impulsor del proyecto es la obsolescencia de gran parte del parque de centralitas del cliente y la finalización del acuerdo de datos.

Objetivos

Búsqueda de solución tecnológica óptima que permita nuevos servicios.

Proyecto que no requiera inversión y permita reducir los costes operativos.

Reducir la complejidad y los costes de administración del sistema actual

Solución

Se realizó un concurso de las comunicaciones fijas, móviles, datos y del parque de centralitas. Se analizaron hasta 5 propuestas finalistas. Finalmente se optó por la solución Ibercom IP-NGN de Telefónica:

- Solución tecnológicamente avanzada que sirve de paraguas para nuevos servicios.
- Solución de alta disponibilidad.
- Costes de comunicaciones considerablemente más bajos y sin necesidad de inversión.
- Integración de sedes nacionales e internacionales.

Resumen de trabajos realizados y resultado:

- Realización de un análisis de las necesidades del cliente.
- Solicitud de propuestas de las diferentes soluciones tecnológicas que encajaban dentro de los requerimientos del cliente.
- Análisis técnico y económico de todas las propuestas presentadas.
- Soporte en la implementación de la solución seleccionada por parte del cliente..



Cliente del sector distribución

Reto

Definición de plan estratégico de comunicaciones para los próximos 4 años.

El principal impulsor del proyecto es la obsolescencia de gran parte del parque de centralitas del cliente y la finalización del acuerdo de datos.

Objetivos

- Cambio de centralitas.
- Reducción de gastos.
- Viabilidad de modelo de pago por uso según perfiles.

Solución

Se decidió realizar una inversión para implementar telefonía IP y negociar con Telefónica para mejorar las condiciones de los servicios actuales.

- Cambio de centralitas.
- Reducción de gasto en llamadas internas e infraestructura punto a punto.
- Mejora en herramientas de comunicación y mayor control.
- Reducción de gasto en telecomunicaciones.

Resumen de trabajos realizados y resultado:

- Se realizó un primer RFP con concurso de operadores e integradores de PBX de ToIP.
- Se realizó una negociación con Telefónica sobre un modelo de pago por perfiles y, en paralelo, un forecast de mejoras de condiciones para los siguientes 4 años en gastos de telecomunicaciones.
- Se realizaron visitas a clientes de referencia y se implicó a los fabricantes e integradores para una nueva RFP sólo para la inversión en ToIP.



Cliente del sector servicios (ingeniería civil)

Reto

El cliente disponía de una situación contractual desfasada según las condiciones vigentes en el mercado así como poco conocimiento de los servicios contratados debido a una elevada fragmentación de proveedores.

Por otro lado, ante la expansión internacional del cliente era necesario definir un escenario de servicio que permitiera acompañar al cliente en su crecimiento.

Objetivos

- Reducción de costes mediante la mejora de las tarifas negociadas.
- Sinergias derivadas de la unificación de proveedores.
- Mayor control de los servicios contratados.
- Definición de un escenario de referencia para los servicios de comunicaciones internacionales.

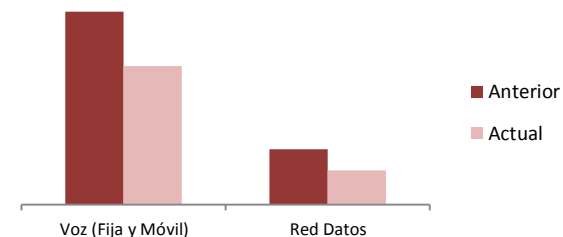
Solución

Se llevaron a cabo dos RFP según ámbito (internacional y nacional) que permitieron:

- Disponer de las mejores tarifas del mercado.
- Unificación de la situación contractual.
- Condiciones de pago más flexibles.
- Nuevo escenario de servicio para las oficinas pequeñas y medianas: Oficina Móvil.
- Despliegue de una red de datos internacional MPLS-IP.

Impacto económico

El cliente consiguió una reducción en sus costes anuales de telecomunicaciones superior al 30%.



Resumen de trabajos realizados y resultado:

- Preparación de la documentación necesaria de referencia para los procesos de petición de propuestas (análisis de la situación inicial, definición de nuevas necesidades, diseño de los escenarios de contratación y Lotes de servicio, redacción de pliegos).
- Análisis de las propuestas y estimación de ahorros previstos (incluyendo resúmenes ejecutivos para presidencia).
- Identificación del operador de referencia con alcance global para el despliegue internacional de la compañía.
- Planificación y migración de los servicios existentes :
 - Migración de primarios de telefonía fija en todas las sedes principales.
 - Migración a Oficina Vodafone de más de 25 oficinas.



Cliente del sector servicios (área legal)

Reto

El cliente disponía de una red de datos para interconectar sus oficinas con los servicios centrales. Los niveles de servicio no estaban alineados con los requerimientos del negocio y se debían mejorar. Por otra parte, se disponía de un CPD propio con muchas limitaciones estructurales, y que era necesario adecuar para mitigar riesgos.

Objetivos

- Mejorar los niveles de servicio de la red.
- Disponer de un CPD con una infraestructura física y unos niveles de servicio adecuados.
- Asegurar la continuidad del negocio ante contingencias.

Solución

Se implementó una solución de red de datos de COLT, basado en tecnología MPLS, con accesos redundados y mayores anchos de banda, y se externalizó el CPD a las instalaciones del operador.

Impacto

- Despliegue de una nueva red MPLS.
- Migración al CPD de COLT.
- Mejora de condiciones en la globalidad de servicios de COLT.

Resumen de trabajos realizados y resultado:

- Inicialmente se realizó un análisis de requerimientos y una negociación con el operador, con quien se llegó a un acuerdo global.
- Se planificó el despliegue de la nueva red, se implementó y migró. En paralelo se realizó también el traslado del CPD, sin impactos importantes en el negocio.
- Finalmente se realizó un seguimiento y verificación de la correcta aplicación de condiciones en la facturación, según se había firmado en el acuerdo global.

¿Por qué realizar TEM?

La respuesta la encontrará al hacerse las siguientes preguntas:



- ¿Dispone realmente de la información del coste de las telecomunicaciones en su empresa, detallado por partidas?
- ¿Piensa que podrían haber errores en las facturas de los operadores pero no tiene tiempo para controlarlo?
- ¿Piensa que su operador le podría aplicar mejores condiciones de las que le aplica en la actualidad?
- ¿Cree que le están facturando servicios que nunca ha contratado, o qué contrató hace tiempo y ya no necesita?
- ¿Está seguro que su operador le está aplicando las condiciones que tiene firmadas por contrato?
- ¿Está informado sobre las últimas tarifas existentes en el mercado y si serían beneficiosas para su empresa?
- ¿Saben sus usuarios qué consumo realizan y que porcentaje de éste es realizado fuera de horario laboral?
- ¿Tiene su empresa algún sistema de control del consumo que funcione de forma poco intrusiva, pero efectiva?
- ¿Tiene algún sistema automático de imputación de facturas que permita realizar una imputación por centro de coste integrable con su ERP?
- ¿Ha calculado cuánto tiempo invierte en realizar las gestiones para poder mantener su parque de telefonía fija y móvil?
- ¿Tiene un inventario actualizado y fiable de todos los elementos de su red de comunicaciones?
- ¿Sabe qué están realizando otras empresas para reducir sus costes? ¿Conoce sus condiciones? ¿Conoce qué tecnologías tienen implementadas?
- ¿Cuánto tiempo invierte su departamento contable para tratar las facturas de los operadores?
- ¿Cuánto tiempo ha invertido en reclamaciones a operadores?
- ¿Cada cuánto audita sus telecomunicaciones y verifica condiciones, acuerdos, nuevas tecnologías,...?
- ¿Es capaz de realizar una previsión realista de su presupuesto de telecomunicaciones?

¿Por qué Contec?

Contec es la empresa líder de TEM en España, con referencias en los principales sectores y experiencia en todo tipo de proyectos.

- **Experiencia:** Contamos con más de diez años de experiencia en el sector.
- **Conocimiento:** Gestionamos más de 50 millones de euros anuales en consumo de telecomunicaciones.
- **Recursos:** Personal especializado que realiza más de 3.000 gestiones de telecomunicaciones mensuales.
- **Tecnología:** CONTEC cuenta con soluciones propias que permiten la automatización de la generación de informes, detección de alarmas, generación de medidas de optimización,...
- **Referencias:** En todos los sectores de actividad y en empresas de diferentes tamaños.

