

JUAN CARLOS RUIZ

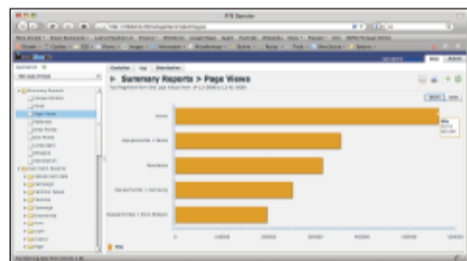
responsable de VILT España

“VILT demuestra que es posible desarrollar software en Europa y ser competitivo”**VILT es una empresa especializada en el campo del ECM (Enterprise Content Management). Hablamos con su responsable en España, Juan Carlos Ruiz, para que nos dibuje las líneas maestras de su oferta.****¿Cuáles son los orígenes de VILT?**

VILT es una empresa fundada en Lisboa en el año 2002 con la intención de proporcionar a nuestros clientes soluciones y servicios que les permitan crear, gestionar y tratar la información de diversas maneras y convertirla así en una herramienta para la mejora de la eficacia de sus negocios. La filial española se constituyó en el año 2007 y su crecimiento ha sido exponencial en estos dos años.

¿Cómo definiría la filosofía de trabajo de la compañía?

Creo que lo que mejor nos define es la especialización y el profundo conocimiento de Vignette, una de las plataformas más reputadas de Europa dentro del campo de la gestión de



contenidos y de la que somos partners ejecutivos. De hecho, VILT fue creada por profesionales surgidos de Vignette, lo que nos permite conocer en profundidad qué puede ofrecer esta tecnología a nuestros clientes. Por otra parte, la empresa ha decidido ampliar su oferta con otro tipo de productos que complementen nuestra actividad.

¿Cuál es esa oferta?

Además de la oferta de servicios y soluciones Vignette, ofrecemos otras soluciones en el dominio ECM, en particular soluciones EMC (sobre todo Documentum y Captiva) y soluciones open source, como Alfresco y Liferay. Ofrecemos también algunos productos propios orientados a cubrir las necesidades de las empresas en materia de Internet, extranet o intranet o sistemas específicos.

¿A qué perfil responden sus clientes?

Si hablamos de soluciones ECM, el perfil responde al de grandes cuentas de diversos sectores y tanto del ámbito público como del privado. Hablo de empresas como el Banco de España, la Caixa, Iberia, la Generalitat de

Catalunya o la Junta de Andalucía, por poner sólo unos ejemplos. No obstante, el resto de productos y servicios que ofrecemos nos ha permitido llegar también a una clientela formada por pymes que no requieren una solución de tanta dimensión.

¿Es consciente la empresa española de lo que puede aportar una solución ECM?

Cada vez más. En cualquier caso, nuestra labor consiste también en hacerles ver que una gestión adecuada de la información puede ayudar a mejorar su competitividad y su relación con el mercado.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de VILT?

Pensamos que es preciso abarcar el mayor mercado tecnológico dentro de nuestra área de actuación. Así, además de seguir ofreciendo soluciones Vignette, EMC y Open Source, potenciaremos aún más nuestras soluciones propias, como aquellas que integran la gestión de contenidos con otros fabricantes de portales (IBM, Oracle, etc.) o los productos desarrollados para realizar auditorías y análisis de sistemas en tiem-

po real. Este último producto (RealTimeBiz) tiene un gran potencial de crecimiento, puesto que hemos suscrito un acuerdo con Vignette para que lo comercialice en régimen OEM con sus propios productos.

En tiempos de recesión como los actuales, creemos que tenemos que seguir apostando por la investigación y el desarrollo de nuevas soluciones porque el último año de VILT ha demostrado que es posible desarrollar software en Europa y seguir siendo competitivo.



VILT ESPAÑA
SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Avda. de la Albufera, 321 3º 2ª
28031 – MADRID
Tel. 912791081
www.vilt-group.com