



+ MUJERES DIRECTIVAS

Entrevista a Immaculada Parras Pastor

**Directora comercial
y Socio BURKE**

ENTREVISTA REALIZADA POR
Ricardo Cañizares Sales

Immaculada Parras Pastor es la Directora comercial de Burke, compañía líder en la comercialización de Soluciones de Negocio, Consultoría Informática y Proyectos e-business y una de la compañías de mayor prestigio en el sector de los sistemas de información. Seguramente tiene mucho que ver en esta lealtad empresa-empleado-empresa la ética que mantenemos en los proyectos y la sinceridad con nuestros clientes.

– Desde su experiencia personal, ¿cómo ve el futuro de la mujer como directiva en el mundo empresarial español, especialmente en el campo de las TIC?

En todos los sectores hay una clara evolución, lenta pero está ahí. En el mundo de las TIC también. Desde el punto de vista de la empresa privada, es un mundo que requiere mucha dedicación y estar muy apegado al terreno. No nos engañemos la Dirección y los puestos de responsabilidad de las organizaciones requieren tiempo. Se puede observar el avance, por ejemplo, en el Sector Público, donde determinados puestos, hasta ahora de visibilidad masculina, han cambiado en poco tiempo.

– Una de las líneas de negocio de Burke, es la de soluciones de



seguridad, ¿nos puede hablar de esta línea de negocio? ¿Qué importancia tiene dentro de la amplia oferta de Burke?

Hemos sido pioneros en este campo. Desde hace más de once años hemos transmitido el mensaje de la Alta Disponibilidad en los Sistemas de Información. Comercializamos soluciones de Alta Disponibilidad para las diferentes plataformas tecnológicas del mercado. Conocemos muy bien la problemática y el equipo

responsable transmite no sólo conocimiento sino una gran responsabilidad por la importancia que estos sistemas tienen cada vez más en las empresas.

– Nos puede comentar algunos de los proyectos que Burke ha realizado el pasado año, que considere más importantes.

En el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales implantamos a principio del año 2006 el Sistema de



Gestión Económica y Presupuestaria EMBLA, que en una primera fase, pasó a producción los módulos de Contabilidad Presupuestaria, Cajas Pagadoras y Dietas. En este momento y en menos de un año hemos incorporado a casi 300 usuarios.

En una segunda fase se han implantado los módulos de Tramitación de Expedientes y Subvenciones, siempre dentro de la normativa de las Administraciones Públicas, y abarcando el proceso completo de contratación y subvenciones.

Estamos trabajando en una tercera fase cuyo objetivo es la extensión a las 53 Inspecciones Provinciales de Trabajo y Seguridad Social de los módulos de EMBLA.

Y como cierre de este círculo tecnológico, se ha incorporado el módulo de Registro Telemático, que cumple los estándares del mercado así como la normativa legal asociada.

Ha sido un proyecto rápido y con unos magníficos resultados. Apenas nos ha dado tiempo a disfrutar de ellos, ya que, a lo largo de

2007/2008 se incorporarán las unidades de dietas e itinerarios, superándose con ello los 500 usuarios.

Contamos con una solución líder y muy exclusiva que nos permite la monitorización de los eventos que se producen en los servicios que se prestan al usuario final

– Hoy en día SOA empieza a ser una realidad consolidada, ¿Cuál es su opinión, sobre el presente y futuro de SOA?

Llevamos trabajando más de seis años con el concepto de Arquitectura Orienta a Servicios. Ello nos ha permitido construir productos y disponer de soluciones que

garantizan a nuestros clientes escalabilidad e interoperabilidad asegurando las inversiones realizadas.

En este momento estamos trabajando intensamente con productos que nos permiten dar un paso más en SOA, y ello es en proyectos de aseguramiento de la Calidad en los Servicios que prestan los Organismos. Contamos con una solución líder y muy exclusiva que nos permite la monitorización de los eventos que se producen en los servicios que se prestan al usuario final, mediante las políticas de negocio que a la organización más le interesen.

– Para terminar, ¿cuáles son los principales proyectos y expectativas comerciales de Burke para este año 2007, especialmente en el ámbito de las Administraciones Públicas?





Principalmente se resumen en tres:

■ **La primera:** El lanzamiento de la nueva versión de nuestro producto Embla, (Sistema de gestión integrado para la Administración Pública) será muy probablemente en el tercer trimestre del año. La nueva versión llevará una importante carga tecnológica que sitúa, aún más, al producto como solución muy avanzada tecnológica y funcionalmente, ya que vendrá a recoger algunos aspectos asociados a los cambios en la nueva Ley de Contratación. Digo algunos porque aún no podemos contar con tanta información como nos gustaría para poder ir por delante. Las cosas de Palacio...

■ **La segunda:** Potenciar el ámbito de los proyectos de Calidad en la prestación de los servicios en Internet, como anteriormente comentaba, con una solución que comercializamos, que por lo ajustado de la inversión, por sus características tecnológicas, por sus capacidades de integración, y sobre todo por su exclusividad, está teniendo una gran aceptación en todos los organismos. Es la



La nueva versión llevará una importante carga tecnológica que sitúa, aún más, al producto como solución muy avanzada tecnológica y funcionalmente

herramienta clave para cualquier organización que, poniendo aplicaciones informáticas a disposición de sus clientes/ciudadanos, quiera asegurar de forma continuada la calidad de ese servicio. No podemos olvidarnos de este aspecto, pues es el que nos va a dar la clave de mejora de nuestro servicio y por lo tanto de nuestros sistemas.

■ **La tercera:** Consolidar la estructura que implantamos hace dos años dentro del marco de crecimiento de Burke. Dos años que han pasado rápidamente y contamos con un equipo de profesionales excepcional, implicado con la Compañía, muy joven y asumiendo grandes responsabilidades. Seguimos manteniendo un nivel de rotación envidiable comparativamente con el Sector y eso lo agradecen mucho nuestros Clientes, aunque también sufrimos la actual inflación del Sector en lo que a recursos se refiere. Seguramente tiene mucho que ver en esta lealtad empresa-empleado-empresa la ética que mantenemos en los proyectos y la sinceridad con nuestros clientes. El esfuerzo de los equipos es algo impagable. ♦

